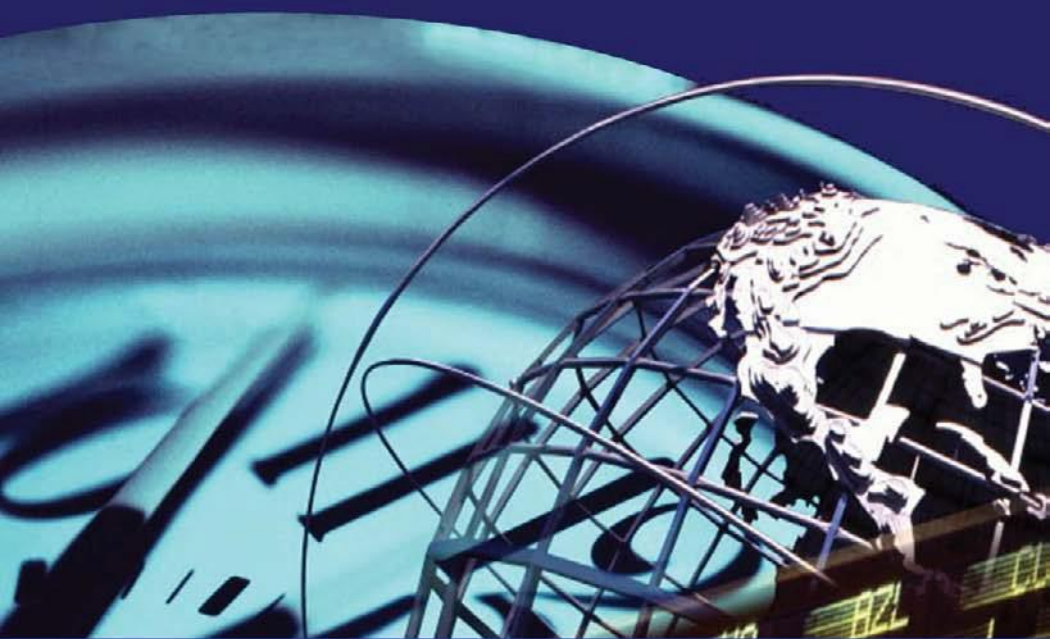
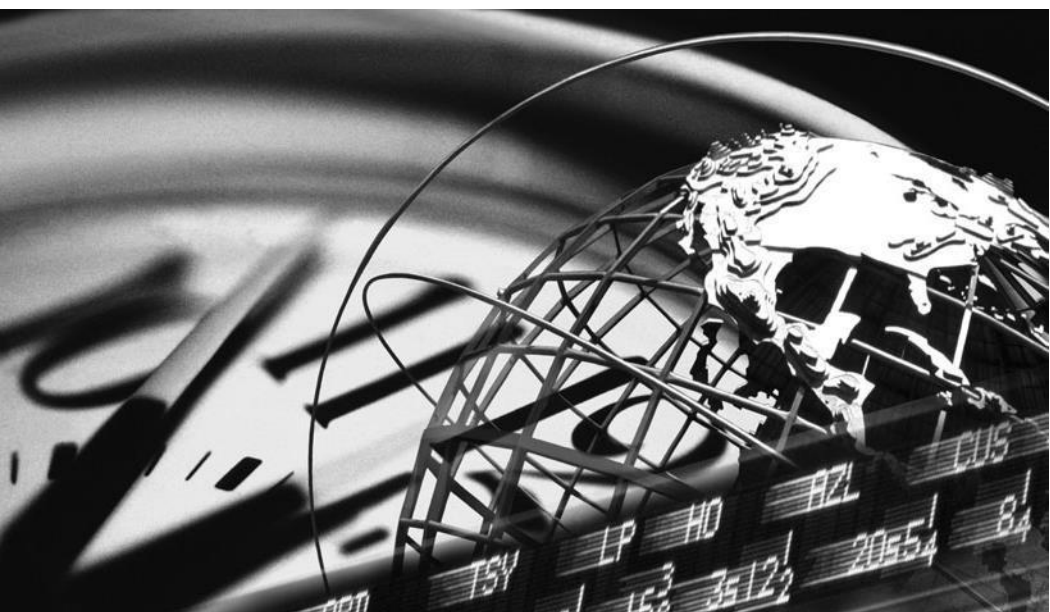
SUPER TRADER

MAKE CONSISTENT PROFITS IN GOOD AND BAD MARKETS

VAN K. THARP

SUPER TRADER

FAÇA LUCROS CONSISTENTES EM MERCADOS BONS E RUINS

Van K. Tharp, Ph.D.

WITH ILLUSTRATIONS BY JILLIAN COMPHEL

New York Chicago San Francisco Lisbon
London Madrid Mexico City Milan New Delhi
San Juan Seoul Singapore Sydney Toronto

Conteúdo

Agradecimentos

Tantas pessoas contribuíram para o conteúdo deste livro e, embora eu não possa reconhecer cada um de vocês individualmente, para todos, permitam-me apenas dizer obrigado. Alguns de vocês podem ter acabado de fazer uma pergunta que me estimulou a pensar de uma certa maneira. Alguns de vocês podem ter feito uma sugestão que me levou a uma nova direção. No entanto, certas pessoas merecem um reconhecimento especial porque sua contribuição foi enorme.

Em particular, gostaria de agradecer a Jillian Comphel por suas maravilhosas ilustrações para o livro. Jillian é membro da minha equipe e fiquei encantado ao descobrir que ela era tão talentosa.

Gostaria de agradecer a Becky McKay por seu trabalho em edição e edição, e por ser uma pessoa versátil para este livro. Obrigado Becky.

Também gostaria de agradecer a Cathy Hasty e Melita Hunt por tudo o que fazem por mim, porque o que elas fazem me permite escrever um livro como este. Graças a vocês duas. Melita, que costumava ser a CEO da minha empresa, faleceu no início de 2009. Ela foi uma alegria e fará muita falta.

Obrigado a todos por suas contribuições incríveis, bem como a todos que contribuíram de maneira pequena que eu não mencionei diretamente.

Van K. Tharp, Ph.D.

Prefácio: O Destino do Investidor "Médio"

Inúmeras vezes as pessoas me ligam pedindo ajuda; no entanto, seu pedido geralmente vem com a condição "Não quero gastar muito tempo ou fazer muito trabalho porque sou apenas um investidor médio". Isso é você? Bem, Joe Smith se considerava um investidor médio.

Joe se aposentou em 2003. Ele havia se saído bem durante seus anos de trabalho e tinha uma renda de aposentadoria de US $ 6.500 por mês, incluindo o Seguro Social. Ele havia economizado cerca de US $ 623.000 como um ninho de ovos para emergências em sua aposentadoria. Ele ainda devia
$ 350.000 em sua casa. Joe e sua esposa discutiram muito sobre se deveriam pagar a hipoteca com seu dinheiro. O pagamento da casa era de quase US $ 2.000 por mês e, se eles pagassem, teriam muito dinheiro para gastar todos os meses e pouco com o que se preocupar.

Joe havia perdido cerca de 30% de seu fundo de aposentadoria durante a crise do mercado de 2000 a 2003. No entanto, em 2003, o mercado estava subindo. Joe imaginou que o pior já havia passado e provavelmente poderia ganhar 10% ao ano com seu dinheiro. Isso lhes daria outros US $ 5.000 por mês para gastos, o que mais do que cobria o pagamento da hipoteca. Joe tinha um diploma avançado em engenharia civil e, para ele, investir não era como construir um foguete. Ele se sairia bem no mercado porque era um cara inteligente. As chances são, ele pensou, de poder ser melhor que a média e recuperar sua conta em um milhão de dólares (como era antes do crash de 2000).

Joe cometeu um erro que muitas pessoas cometem. Ele passou quase oito anos aprendendo sua profissão e grande parte de sua vida permanecendo no topo. Ele pensou que era inteligente o suficiente para

superar os profissionais do mercado e ganhar 10% ou mais a cada ano como investidor em sua aposentadoria. Afinal, bastava escolher as ações certas, e ele poderia fazer isso.

Joe tinha agora 68 anos. Sua educação total no mercado consistia em ler três ou quatro livros sobre como escolher as ações certas, mais um livro sobre Warren Buffett escrito por alguém que não era Warren Buffett. Ele também assistia às notícias financeiras regularmente e, portanto, tinha certeza de que poderia fazer sua fortuna. Ele também leu vários jornais financeiros todos os dias e, por isso, se sentiu informado.

Por um tempo, Joe estava certo. Ele fez cerca de US $ 120.000 com seu investimento de 2003 a 2005, e ele e sua esposa gastaram cerca de metade disso. Assim, a conta de Joe no início de 2008 valia cerca de US $ 683.000. No entanto, Joe não estava pronto para a crise que viria. Em 30 de setembro de 2008, o mercado de ações caiu mais de 40% no ano e a conta de Joe caiu 29% - agora valia cerca de
$ 484.000. Se ele pagasse sua casa agora, levaria a maior parte de seus bens. Quando a lei de resgate foi aprovada, ele observou o mercado cair em incrementos de cem pontos por dia. Joe ficou realmente preocupado quando o saldo da sua conta chegou a US $ 400.000.

Os gurus da CNBC Suze Orman e Jim Cramer disseram que as ações logo seriam uma pechincha: "Não venda a menos que você precise do dinheiro". Eles não perceberam que, pelo padrão de apenas investir e manter, ele estava quase 60% abaixo do seu patrimônio líquido em 2000? Na verdade, Joe agora precisava ganhar 70% do dinheiro apenas para ficar no zero a zero, e estava lutando para ganhar 10% ao ano.

Qual é o resultado aqui? Joe passou oito anos estudando muito para se tornar um bom engenheiro, mas tratou o processo de investir como se qualquer um pudesse fazê-lo. É semelhante a construir uma ponte sem nenhum treinamento. Você não pode trabalhar assim no mundo real, mas é fácil de fazer no mercado. No mundo real, isso poderia significar uma ponte desabada; quando você faz isso no mercado, significa a morte da sua conta.

O que é preciso para operar com sucesso, especialmente neste mercado? As chances são de que estamos em um mercado em baixa de longo prazo que pode durar mais 10 anos. Os Estados Unidos, como país, estão falidos e ninguém parece perceber isso porque gastamos dinheiro como loucos. Setecentos bilhões para resgatar dívidas problemáticas são apenas uma gota no balde. Poderia ficar muito, muito pior.

O que acontece quando os baby boomers realmente precisam de dinheiro para a aposentadoria e há um fluxo líquido para fora do mercado de ações? Haverá um som gigante de sucção saindo do mercado! Estás preparado para isso?Pergunte a você mesmo as seguintes questões:

1. Trato meu trade / investimento como um negócio? Eu me preparei para isso da maneira que faria para um negócio?
2. Tenho um plano de negócios - um documento de trabalho para orientar meus negócios de trade?
3. Não cometo erros regularmente (um erro significa não seguir minhas regras)?
4. Estou seguindo um procedimento regular para evitar erros?
5. Eu tenho um sistema testado?
6. Sei como esse sistema funcionará em diferentes tipos de mercado?
7. Sei em que tipo de mercado estamos agora e o que esperar do meu sistema nesse mercado?
8. Se não sei que tipo de mercado estamos agora e o que esperar do meu sistema nesse mercado, eu saí da operação?
9. Tenho pontos de saída pré-planejados para todas as posições que tenho atualmente no mercado?
10. Desenvolvi objetivos específicos para meu trade?
11. Entendo que alcanço meus objetivos através de um algoritmo de dimensionamento de posição? Eu desenvolvi um algoritmo de dimensionamento de posição específico para atender meus objetivos?
12. Entendo a importância dos pontos acima?
13. Entendo que crio meus próprios resultados de investimento através de meus pensamentos e crenças?
14. Aceito a responsabilidade por essa criação?
15. Trabalho regularmente comigo mesmo para garantir que eu siga os pontos acima?

Circule todas as respostas verdadeiras para você. Se você não circulou pelo menos 10 dos 15, não está levando suas operações a sério. Sua saúde financeira está em perigo.Aqui está o que você precisa fazer: não aceite a noção de que você é apenas um investidor médio e não há nada que possa fazer. Você cria seus próprios resultados, e seus resultados agora vêm de jogar um jogo sem treinamento.

Se você opera por conta própria, precisa seguir as diretrizes deste livro. Se você não opera por conta própria, mas tem profissionais operando para você, você percebe que a maioria deles deve ser 95% investidor, mesmo em um mercado em queda? Eles recebem de 1% a 2% do valor dos ativos que possuem sob administração. Eles são pagos mesmo se você perder dinheiro. E as suas posições em aberto no mercado agora? Você tem um ponto de socorro para esses trades? Ou seja, você sabe o que é uma perda de 1R para você, em que R é seu risco inicial? Ou você já atingiu uma perda de 3R (uma perda três vezes maior do que o planejado) e está começando a ignorar o mercado, esperando que, se não o vir, a queda pare? De quem é a culpa por você estar ignorando o mercado?

Quando o mercado claramente cair, você deve sair. O mercado de ações estava sinalizando uma virada em 2007. A Figura P-1 mostra a tendência do mercado e em que momento o mercado não estava mais subindo. Este gráfico mostra o gráfico semanal do S&P 500 desde 2003. As médias móveis de 10 e 40 semanas são essencialmente equivalentes às médias móveis de 200 e 50 dias usadas pela maioria dos profissionais. Observe que a média de 10 semanas ultrapassou a média de 40 semanas no final de 2007; esse era um sinal claro de que o mercado havia mudado. Isso ocorreu por volta de 1484 no S&P 500 em 3 de março de 2009. Até o momento em que este artigo foi escrito, o S&P 500 atingiu o valor máximo de 670 em março de 2009 - uma queda de quase 60% em relação à sua alta.

FIGURA P-1 O S&P 500 na metade de 2008

Havia outros sinais também:

N Um ombro-cabeça-ombro se formou, embora isso não fosse óbvio até cerca de 1400 no S&P 500.

N Se você tivesse traçado uma linha de tendência de longo prazo (desde 2003), também poderia ter chegado a cerca de 1400.

N Houve uma linha de tendência ainda mais acentuada, iniciada em 2006, quebrada por volta de 1450.

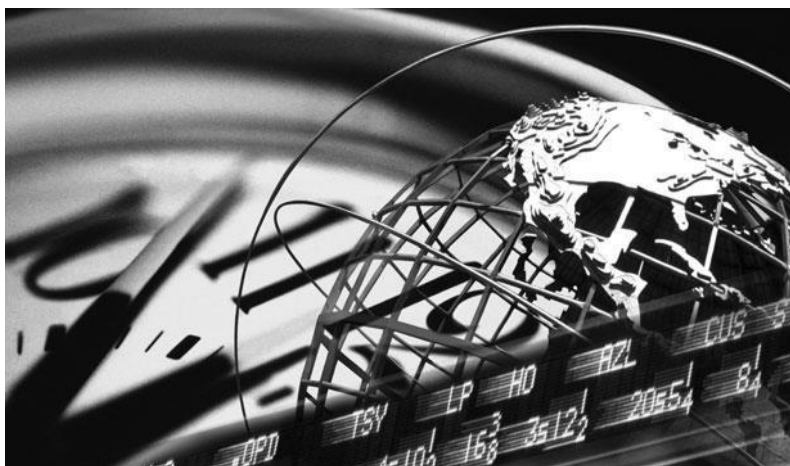
N Minha análise do tipo de mercado indicava que o
O mercado de ações dos EUA estava basicamente em modo de baixa desde janeiro de 2008 e que o mercado em alta terminou e mudou para um mercado lateral volátil em junho de 2007.

Isso é muita evidência. Se você tivesse um plano para tirá-lo dos fundos mútuos quando algum desses sinais ocorresse, você estaria de boa. Mas se você é um investidor médio, provavelmente não dedicou muito tempo ao estudo do mercado. Você apenas pensa que sabe o que está fazendo. O que aconteceria se você tentasse criar algo e colocar apenas essa quantidade de estudo nele?
Há um ditado bem conhecido sobre como ganhar dinheiro no mercado: compre o que está subindo e, quando parar de subir, venda. Infelizmente, muitas pessoas ouvem as opiniões dos outros e não conseguem ver por si mesmas o que está acontecendo. De 28 de abril de 2003 a janeiro de 2008, meu modelo de classificação de mercado não teve uma única semana classificada como de baixa: O mercado era de alta ou lateral. Aqueles eram os tempos para estar em fundos mútuos, como você pode ver na Figura P-1.
Além disso, quando a baixa iniciou em janeiro de 2008, você não queria estar em fundos mútuos ou em qualquer tipo de situação de investimento de Longo prazo envolvendo o mercado de ações. Observe a Figura P-1 e você pode ver que não houve períodos de alta significativos - a menos que você esteja operando correções menores no dia. Você apenas tem que olhar para o gráfico.
Se você é um pouco mais sofisticado, pode comprar ações que estão subindo e vender a descoberto ações que estão caindo. A Figura P-2 mostra uma ação, MYGN, que subiu durante grande parte do ano de baixa de 2008. De março a julho, havia muitas evidências de que ela estava contrariando a tendência e, em julho e agosto, era muito forte.

Figura P-2 MYGN

No entanto, vendas candidatas têm sido ainda melhores. A maioria das ações queridinhas do mercado de ações antes do desastre começar a ocorrer em julho de 2007 despencou. Eles incluem ações de petróleo, mineração, ouro e até tecnologia, como a Apple. Todas elas eram vendas potenciais há muito tempo, e a maioria delas não estava na lista proibida de 799 que ninguém poderia vender. O governo, por um curto período de tempo, teve uma lista de ações financeiras proibidas que não podiam ser vendidas. Esta lista foi válida de 19 de setembro de 2008 a 8 de outubro de 2008.
A propósito, a primeira parte de aprender a ser um bom trader / investidor é trabalhar consigo mesmo. Eu contei a muitas pessoas essas coisas ao longo dos anos, mas apenas aqueles que limpam o lixo em suas mentes (ou seja, crenças e emoções inúteis que atrapalham) são capazes de ver o que está subindo e vendendo quando ele para de subir.
E quanto a você? Você continuará sendo um investidor médio e sofrerá o destino de outros investidores médios? Você vai dizer: "Não, isso não é para mim" e deixar para os profissionais que o manterão investido, mesmo quando o mercado estiver em queda, porque eles são pagos desde que você mantenha seu dinheiro com eles? Ou você vai tomar as medidas necessárias para tratar o manuseio do seu dinheiro como um negócio?
Para aqueles que desejam tratar seriamente o investimento, talvez seja a hora de você receber uma educação. Este livro está dividido em cinco partes, correspondendo às etapas pelas quais peço que as pessoas sigam no programa Super Trader do *Van Tharp Institute*. A introdução fornecerá uma visão geral e o restante do livro fornecerá muitas ideias e métodos para ajudá-lo a obter lucros consistentes em todos os tipos de mercados.

Introdução

Os Cinco Passos para a Consistência

2 Introdução

O objetivo deste livro é ajudar as pessoas a desenvolver um *trading business* em tempo integral que produza lucros consistentes acima da média sob várias condições de mercado. Isso significa que você pode ter desempenho lucrativo em mercados em alta (silenciosos e voláteis), mercados em baixa (silenciosos e voláteis) e nos mercados laterais (silenciosos e voláteis). Para ajudar os traders a atingir essa meta, projetei uma abordagem em cinco etapas. Se você está lendo isso, provavelmente gostaria desse tipo de desempenho. Meu objetivo aqui é familiarizá-lo com as cinco etapas que você deve executar.

1. Trabalhe em você mesmo e em seus problemas pessoais para que eles não atrapalhem suas operações. Este passo deve ser realizado primeiro; caso contrário, esses problemas interferirão em cada uma das outras etapas.

2. Desenvolva um plano de trade como um documento de trabalho para orientar sua negociação. Esse plano não é para arrecadar dinheiro, que é o objetivo de muitos planos de trade. Em vez disso, ele foi projetado para ser um trabalho contínuo em andamento para guiá-lo por toda a sua carreira no trading. O plano de trade realmente ajuda você com todas as outras quatro etapas. Também inclui uma visão geral do panorama geral que influencia os mercados em que você negociará e um método para acompanhar esses fatores, para que você saiba quando está errado. Minha visão geral é atualizada na primeira edição de cada mês do meu boletim informativo semanal gratuito por e-mail, o *Tharp's Thoughts*.

3. Desenvolva várias estratégias que se ajustem à sua visão geral e entenda como cada uma delas se sairá em vários tipos de mercado. O objetivo final desta etapa é desenvolver algo que funcione bem em todas as condições de mercado possíveis. Não é tão difícil desenvolver uma boa estratégia para qualquer condição específica do mercado (inclusive silenciosa e de lado). O difícil é desenvolver uma estratégia que funcione bem em todas as condições do mercado, que é o que a maioria das pessoas tenta fazer.

4. Entenda completamente seus objetivos e desenvolva uma estratégia de dimensionamento de posição para alcançá-los. Provavelmente, menos de 10% de todos os traders e investidores entendem a importância do dimensionamento da posição para o desempenho das operações e menos ainda entendem que é através do dimensionamento da posição

que você atenda aos seus objetivos. Portanto, o quarto passo é desenvolver estratégias de *Position Sizing* (dimensionamento da posição) para cada sistema que ajudarão você a atingir seus objetivos.

5. Monitore-se constantemente e minimize o número de erros que você comete. Defino um erro como não seguir suas regras. Assim, para muitas pessoas que não têm regras escritas, tudo o que fazem é um erro. No entanto, se você seguiu as quatro primeiras etapas, terá regras para orientar sua negociação e poderá definir um erro como não seguir essas regras. Repetir o mesmo erro é autossabotagem. Ao monitorar seus erros e continuar trabalhando consigo mesmo, você pode minimizar o impacto deles. As pessoas que fazem isso, na minha opinião, tendem a produzir lucros consistentes acima da média.

Parte 1: Trabalhando em Você Mesmo

Tudo o que você faz é moldado por suas crenças - de fato, sua realidade é moldada por suas crenças. O que é uma crença? Cada frase que escrevi (incluindo esta) reflete minhas crenças. Cada frase que sai da sua boca reflete suas crenças, e suas crenças moldam sua realidade. Mesmo quem você pensa que é moldado por suas crenças.

Deixe-me dar uma ilustração de como isso funciona. Minha sobrinha da Malásia veio morar conosco quando ela estava com 19 anos (minha esposa e eu a colocamos na faculdade nos Estados Unidos). Depois que ela esteve conosco por um ano, um dia ela me disse: "Tio, na minha próxima vida, eu gostaria de nascer bonita e talentosa". Minha sobrinha é muito artística (ela passou por um curso de arte) e canta como se tivesse nascido para cantar. Com formação em artes liberais, formou-se em engenharia biomédica, graduando-se com louvor. Eu acho que ela passa no critério de talento com cores voadoras. Até agora no quesito beleza, eu a descreveria como uma das mulheres mais lindas que já vi, e todo mundo que a conhece tece comentários sobre como ela é linda. Assim, aqui estava uma mulher incrivelmente bonita e talentosa que, por causa dela
as crenças não achavam que ela tivesse essas qualidades. A realidade dela é moldada pelas suas crenças. A propósito, eu tenho trabalhado nessas crenças dela desde que ela mora aqui, e ela finalmente está voltando.

AUTHOR'S NIECE

Da mesma forma, quem você é moldado por suas crenças sobre si mesmo. Além disso, você não opera os mercados. Em vez disso, você opera suas crenças sobre o mercado. Um dos aspectos principais do trabalho consigo mesmo é examinar suas crenças para determinar se elas são úteis. Se não forem úteis, encontre crenças que são. Este é um aspecto essencial para se trabalhar.
Você provavelmente nunca estará livre de crenças limitantes ou de todos os aspectos da autossabotagem durante a sua vida, mas considero esse passo completo quando você transforma cerca de cinco aspectos muito limitantes da sua vida e se sente muito diferente sobre cada um.
Depois de realizar cinco dessas transformações, considero que você é capaz de superar os futuros obstáculos que possam surgir em suas operações.

Parte 2: Desenvolver um Plano de Negócio que Funciona

A parte do plano de negócios do Trading inclui a etapa 1. De fato, um bom plano de negócios inclui um exame completo da pessoa que está realizando a negociação: crenças, problemas, pontos fortes, pontos fracos, objetivos. Tudo o que você pode pensar sobre si mesmo deve ser incluído neste documento.

No entanto, o plano também deve incluir muitas outras coisas importantes:

N Sua avaliação do cenário geral e como você o acompanhará. Por exemplo, escrevi sobre a possibilidade de um enorme mercado de queda em 2001, quando comecei a trabalhar no meu livro ***Safe Strategies for Financial Freedom***. Decidi que o quadro geral deveria incluir:

(1) Uma avaliação geral do mercado de ações nos Estados Unidos e no mundo;
(2) Uma avaliação geral das áreas mais fortes e mais fracas do mundo para investimentos;
(3) Uma avaliação geral da força do dólar (ou sua moeda local se você não estiver usando o dólar americano)
(4) Uma avaliação geral do potencial de inflação ou deflação no futuro. Também desenvolvi maneiras de medir cada um desses elementos, e minha maneira de acompanhá-los é escrever uma atualização de mercado na primeiraquarta-feira de cada mês em meu boletim.

(5) Operacional: como você fará pesquisas, monitora seus dados, opera pra você mesmo (para sua família ou clientes), gerencia seu fluxo de caixa e acompanha seus trades e seu desempenho. Basicamente, administrar um *trading business* envolve muitos sistemas, além do operacional. Para ser um *trader* de sucesso, você precisará dominar esses outros sistemas.

(6) Várias estratégias que se encaixam no quadro geral e que funcionam quando as condições mudam. Por exemplo, estratégias que funcionam em mercados em baixa voláteis (por exemplo, 2008) são bem diferentes de estratégias que funcionam em mercados em alta tranquilos (por exemplo, 2003).
(7) Um plano de contigência na pior das hipóteses, para que você esteja preparado para qualquer coisa importante que possa perturbar seus negócios de trade. Esse tipo de planejamento geralmente leva seis meses para ser concluído.

Parte 3: Desenvolver Estratégias de Trading que Funcionam em Diversas Condições

Em 1999, todos na América pareciam ser especialistas no mercado de ações. Por exemplo, estávamos dando um workshop sobre o mercado de ações em um hotel em Cary, Carolina do Norte, e um dos garçons do Happy Hour disse ao outro: "Talvez devêssemos participar do workshop do Dr. Tharp". O segundo respondeu: "Não, não preciso disso. Eu mesmo poderia fazer esse workshop.” Da mesma forma, um garçom em um restaurante de carnes de alta classe nos informou que era realmente um trader, mas trabalhava em um restaurante em período parcial à noite. Ele já havia feito mais de US $ 400.000 e se considerava um trader *expert*. No entanto, meu palpite é que essas pessoas não sobreviveram ao período de 2000-2002, muito menos do mercado em 2008. Por quê? São mercados diferentes, e uma estratégia de compra e custódia de ações de alta tecnologia que funcionouem 1999 teve resultados horríveis nos anos desde então.

No entanto, uma estratégia de compra de fundos de índice inverso assim que o mercado sinalizou um claro mercado de baixa em 2007 fez maravilhas em 2008. Você precisa saber em que tipo de mercado estamos. Acredito que existem seis tipos diferentes de mercado: mercados de alta, de baixa, laterais, sob condições voláteis e silenciosas.

O tipo de mercado pode ser diferente para você, dependendo da sua perspectiva de negociação de investimentos. No entanto, olho para timeframes de 13 semanas. Quando olho para muitas desses gráficos e tomo o valor absoluto da variação de 13 semanas percebo que a alteração média (desde 1950) é de cerca de 5,53%. Assim, se a mudança de valor absoluto de uma janela de 13 semanas for menor que esse valor, considero-o um mercado lateral. Se o valor absoluto for superior a 5,53%, considero otimista se o mercado estiver em alta e em baixa se o mercado estiver em baixa.

Em seguida, meço a volatilidade pelo intervalo verdadeiro médio (ATR) como uma porcentagem do fechamento. O ATR de 13 semanas como porcentagem do fechamento no mesmo período é em média de 2,87%. Assim, quando esse número está acima de 2,87, considero o mercado volátil e, quando está abaixo, considero silencioso. A Tabela 1-1 resume
58 anos de dados de acordo com o tipo de mercado.

Normalmente, a maioria das pessoas tenta desenvolver uma estratégia que funcione em todos os tipos de mercados. Os garçons de antes e a maioria dos outros, geralmente falham. No entanto, há boas notícias. Nãoé tão difícil desenvolver uma estratégia que funcione bem

	Queda	Lateral	Alta	
Volátil	10.08%	20.31%	10.96%	41.35%
Quieto	1.83%	37.98%	18.84%	58.65%
	11.91%	58.29%	29.80%	100.00%

TABELA 1-1 50 anos de Market Data

em cada tipo de mercado. O difícil é encontrar uma que funcione bem em todasas condições. No entanto, você não precisa fazer isso se simplesmente monitorar as condições do mercado.

Parte 4: Aprenda como Atingir Seus Objetivos

Em nossos workshops, normalmente jogamos um jogo de bolinhas mármore. Mármores são colocados em um saco para representar um operacional. Por exemplo, 20% de uma operação podem ser vencedores de 10R. Como R é a abreviação do que você arrisca, um vencedor de 10R é aquele pelo qual você ganha 10 vezes o risco. O sistema também pode incluir 70% de perdedores 1R, o que significa que, quando uma dessas bolinhas é sorteada, você perde o que arriscar. Finalmente, o sistema pode incluir 10% de perdedores 5R, o que significa que, quando essas bolinhas são sorteadas, você perde cinco vezes o risco. As bolinhas são substituídas após o sorteio, para que suas chances permaneçam as mesmas após cada sorteio.

Agora, alguns de vocês podem estar pensando: "Mas você perderá 80% do tempo. Como você pode ganhar dinheiro? Digamos que haja 100 bolinhas de gude na sacola. Se você totalizar os valores R de todas as bolinhas na bolsa, verá que elas somam + 80R. Isso significa que, em média, você fará 0.8R por puxar sobre muitos, muitos sorteios de mármore. Portanto, a expectativa do sistema é de 0,8R (após 100 negociações, você provavelmente aumentará cerca de 80R). Se você arriscou cerca de 1% em cada puxão de mármore, depois de 100 puxões, provavelmente aumentaria mais de 80%. Talvez agora o sistema não pareça tão ruim.

Quando jogo, geralmente ofereço ao público incentivos diferentes. Por exemplo, posso dizer que se você falir, está fora do jogo e precisa pagar uma multa de $10. Também posso dizer que, se você encerrar o jogo em 50%, terá que pagar uma multa de US $ 5. Eu também poderia dizer que se você perder dinheiro até o final do jogo, isso custará US $ 2.

Do lado positivo, posso dizer que, se você ganhar dinheiro, ganhará US $ 2. Se você ganhar 50%, ganhará US $ 5. Também posso dizer que, se você ganhar mais dinheiro, ganhará o que restar no pote, digamos, $ 100.
Observe como meus incentivos estabelecem vários objetivos para o jogo. Por exemplo, aqui estão três objetivos possíveis:

1. Ganhar o jogo a todo custo, incluindo o risco de falência. A pessoa quevence o jogo geralmente tem esse objetivo.

2. Ganhar pelo menos US $ 2, mas certificar-se de não perder mais de US $2. Observe que esse é um objetivo totalmente diferente.

3. Ganhar o jogo, mas certificar-se de não ir à falência. Novamente, esse é um objetivo totalmente diferente dos dois primeiros.

Quando digo às pessoas como fazer estratégias sobre o jogo, sugiro que elas respondam às seguintes perguntas:

- Quem é você?

- Quais são seus objetivos?

- Qual é a sua estratégia de dimensionamento de posição (ou seja, quanto) paraalcançar seus objetivos?

- Sob quais condições você está disposto a mudar sua estratégia de dimensionamento de posição?

Se 100 pessoas jogam o jogo (começando com US $ 100.000) e todas recebem os mesmos trades (ou seja, o mesmo mármore puxa e substitui aleatoriamente), as chances são de que haverá 100 ações diferentes no final do jogo. Você também poderá agrupar pessoas de acordo com seus objetivos. Por exemplo, aqueles que estão tentando ganhar dinheiro e têm perdas mínimas terão uma pequena flutuação do patrimônio de cerca de 5% a 10%. No entanto, aqueles que tentarem vencer o jogo terão enormes flutuações patrimoniais que vão da falência a milhões.
Meu argumento aqui é que o jogo ilustra o que é realmente importante para o sucesso no trading: a variável "quanto" do tamanho da posição. Portanto, um passo fundamental para quem deseja lucros consistentes é desenvolver uma estratégia com uma expectativa positiva e, em seguida, desenvolver uma estratégia de dimensionamento de posição que maximize a

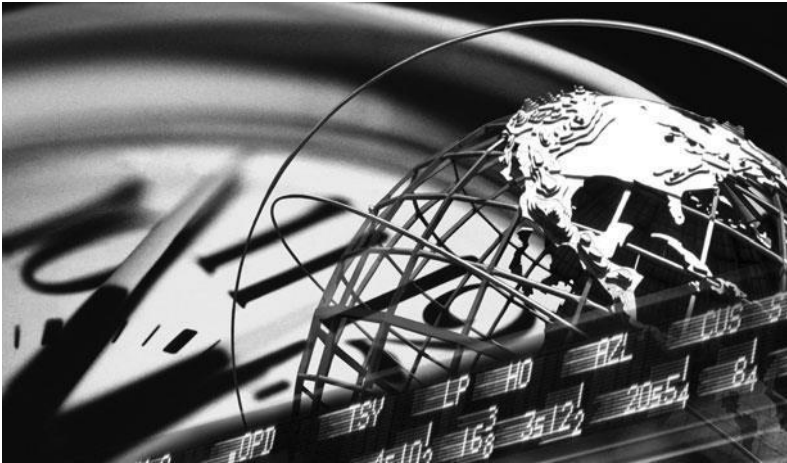
probabilidade de atingir os objetivos. Este passo extremamente importante é amplamente ignorado pela maioria dos traders e investidores, incluindo a maioria dos profissionais.

Parte 5: Seguindo Passos Para Minimizar Erros

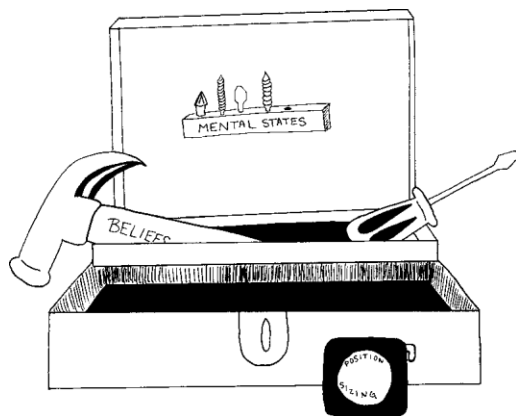
O que acontece quando você não segue suas regras? Você faz uma operação quando seu operacional não lhe disse para fazer. Você deveria sair quando seu stop for atingido, mas você não sai. O tamanho da sua posição é muito grande em uma negociação em particular. Todos esses são erros, e os erros podem ser muito caros.

Fizemos uma pesquisa preliminar sobre o custo dos erros e os resultados sugerem que, para traders alavancados, os erros podem chegar a 4R por erro. Se uma pessoa comete 10 erros em um ano, essa pessoa pode encontrar seus lucros caindo cerca de 40R. Isso significa que se ele ou ela fizesse 50% no ano, esse investidor poderia ter feito quase 100%. Se ele ou ela perdesse20%, a negociação sem erros poderia ter feito essa pessoa lucrativa.
Para investidores de longo prazo com stops grandes, os erros provavelmente custam cerca de 0,4R por erro. O custo total por ano com 10 erros é de cerca de 4R. No entanto, o investidor médio tem sorte de fazer20% ao ano e, portanto, dez erros podem facilmente custar a um investidor20% de seus lucros.
A etapa final na qual você deve se concentrar é minimizar o impacto dos erros nas suas operações. Isso equivale a desenvolver uma rotina disciplinada em suas operações e continuar a dar o passo 1 - trabalhando consigo mesmo.

PARTE 1

Trabalhando em Você mesmo: O Componente Crítico que Faz Tudo Funcionar

Os Componentes de Operar Bem

Sou modelador de programação neuro-linguística (PNL) e treinador de traders. Como modelador da PNL, encontro várias pessoas que se destacam em algo, determinam o que fazem em comum e depois determinam quais crenças, estratégias mentais e estados mentais são necessários para executar cada tarefa. Uma vez que eu tenha essas informações, posso ensinar essas tarefas a outras pessoas e esperar obter resultados semelhantes. Meu trabalho como treinador é encontrar pessoas talentosas e garantir que elas aprendam e sigam os fundamentos.

Lembro-me de fazer um workshop com os ***Market Wizards*** Ed Seykota e Tom

Basso por volta de 1990. Todos nós três concordamos que o trade consiste em três partes: psicologia pessoal, gerenciamento de risco (que posteriormente renomeei para Dimensionamento de Posição no meu livro *Trade Your Way to Financial Freedom1 and Systems Development*) Também **concordamos que a psicologia do trading contribui com cerca de 60% para o sucesso e o dimensionamento de posições contribui com outros 30%, o que deixa cerca de 10% para o desenvolvimento do operacional.** Além disso, a maioria dos traders ignora as duas primeiras áreas e realmente não possui um operacional bem definido. É por isso que 90% deles falham.

[1]Van. K. Tharp, *Trade Your Way to Financial Freedom,* 2nd ed.. New York: McGraw-Hill, 2007.

Ao longo dos anos, fiz modelagem extensiva nas três áreas e agora discordo um pouco das nossas conclusões em 1990. Primeiro, argumentaria que **a psicologia do trading** é responsável por 100% do sucesso. Por quê? Esta conclusão é baseada em duas descobertas. Primeiro, as pessoas geralmente são programadas para fazer tudo da maneira errada. Eles têm preconceitos internos que parecem levá-los a fazer exatamente o oposto do que é necessário para o sucesso. Por exemplo, se você é o fator mais importante na sua negociação, gaste mais tempo trabalhando consigo mesmo, mas a maioria das pessoas ignora totalmente o fator "você" no sucesso delas. Leia as listas de verificação nesta parte que tratam de boas operações. Se você trabalhou extensivamente em todas as áreas listadas, provavelmente terá muito sucesso e certamente será uma raridade.

Segundo, toda tarefa que eu modelo exige que eu encontre as crenças, estados mentais e estratégias mentais envolvidas. Todos os três ingredientes são puramente psicológicos e, portanto, é difícil não concluir que **tudo é psicológico.**

Agora acho que existem cinco componentes para negociar bem:

1. O processo de operar. O que você precisa fazer diariamente para ser um bom trader.
2. O processo da riqueza. Explorando seu relacionamento com dinheiro e por que você tem ou não o suficiente para negociar. Por exemplo, a maioria das pessoas acredita que ganha o jogo do dinheiro com mais brinquedos e que pode ter tudo agora mesmo se seus pagamentos mensais forem baixos o suficiente. Isso significa que eles economizam zero dólar e estão em dívida. Se este é você, também significa que você não tem dinheiro suficiente para negociar.
3. Desenvolver e manter um plano de negócios para orientar sua negociação. Negociar é tanto um negócio quanto qualquer outra área. Os requisitos de entrada são muito mais fáceis porque tudo o que você precisa fazer é depositar dinheiro em uma conta, assinar alguns formulários e começar a negociar. No entanto, os requisitos de entrada para uma negociação bem-sucedida exigem que você domine todas as áreas listadas aqui. Isso requer muito comprometimento, que a maioria das pessoas não tem. Em vez disso, eles querem que a negociação seja fácil, rápida e muito lucrativa.

1. Desenvolvendo um sistema. As pessoas geralmente consideram seu sistema o segredo mágico para escolher os pares de moedas, ações ou *commodities* certos. Na realidade, *a entrada no mercado é um dos aspectos menos importantes de uma boa negociação*. As chaves para um sistema consistente para ganhar dinheiro são elementos como a determinação de seus objetivos e a maneira como você sai de uma operação.

2. Gerencie o tamanho da sua posição para atender aos seus objetivos. Descobrimos por meio de nossos jogos de simulação que 100 pessoas no final de um conjunto de 50 negociações terão 100 ações diferentes. (Todos eles obtêm os mesmos 100 resultados operacionais). Essa extrema variabilidade de desempenho pode ser atribuída a apenas dois fatores: quanto eles arriscaram em cada operação (ou seja, dimensionamento de posições) e a psicologia pessoal que determinou sua decisão de dimensionamento de posições.
Com base nos cinco componentes da negociação, avalie-se fazendo as seguintes perguntas:

- Quão bem dominei a disciplina de operar bem todos os dias?

- Faço uma autoanálise diária ou um ensaio mental diário para começar todos os dias? Se não, por que não? Vou dar muitas ideias sobre como melhorar essa área no restante deste livro.

- Eu realmente tenho dinheiro suficiente para negociar para fazer sentido? Caso contrário, você provavelmente precisará trabalhar consigo mesmo e com o processo de riqueza.

- Tenho um plano de trade em funcionamento para orientar minha negociação? Se não, você não está sozinho. Estimamos que apenas cerca de 5% dos traders tenham um plano detrade por escrito. Por outro lado, talvez você tenha ouvido falar que apenas 5% a 10% de todos os traders são realmente bem-sucedidos. A próxima parte deste livro o guiará para o desenvolvimento desse tipo de documento de trabalho.

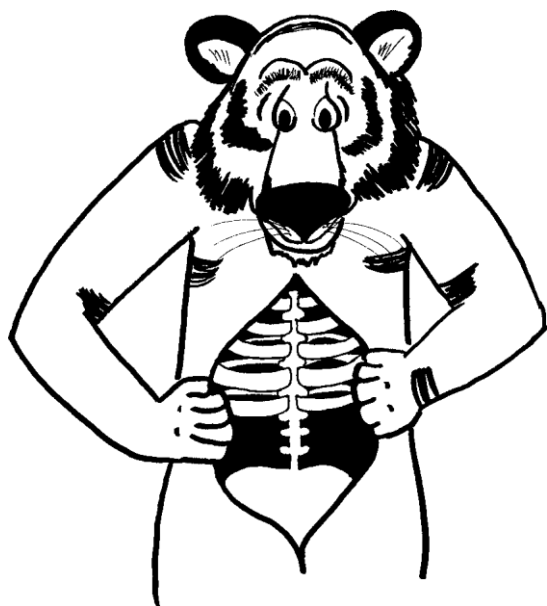
- Tenho um conjunto de objetivos detalhados para orientar minha negociação? A maioria das pessoas não. Como você pode desenvolver um sistema para atingir seus objetivos sem ter objetivos?

- Quanta atenção eu prestei ao fator "quanto", ao tamanho da posição? Tenho um plano de *Position Sizing* do meu sistema para atender aos meus objetivos? É através do *Position Sizing* que você falha ou atinge seus objetivos.
- Quanto tempo passo trabalhando em mim mesmo? Você precisa superar seus problemas psicológicos e desenvolver a disciplina necessária para executar os processos descritos acima, necessários para o sucesso.

A maioria dos itens descritos aqui pode ser o tópico de um livro inteiro. No entanto, minha intenção era fornecer uma visão geral do que é necessário para uma negociação bem-sucedida, e meu trabalho como treinador é encontrar pessoas talentosas e orientá-las a seguir os princípios básicos que os descrevi aqui.

Faça uma Autoanálise Honesta

Um trader de desempenho máximo está totalmente comprometido em ser o melhor e fazer o que for preciso para ser o melhor. Ele ou ela se sente totalmente responsável pelo que quer que aconteça e, portanto, pode aprender com os erros. Essas pessoas geralmente têm um plano de trade operacional para fazer suas operações porque tratam o trading como um negócio; esse plano de trade lhes dá confiança para fazer o que eles precisam fazer para obter grandes retornos do mercado e aprender com os erros que cometem.

A primeira seção deste livro não trata de novos investimentos quentes. É sobre como estar na melhor condição possível para negociar mentalmente em um nível máximo. Meu personagem de desenho animado favorito é SAM, o tigre no trading, mostrado aqui olhando dentro de si. O SAM nos guiará através do processo de trading / investimento bem-sucedido.

OLHE PARA DENTRO DE SI

Começando: Alguns Conceitos que Você Deve Dominar Como Trader

Primeiro, você precisa de uma avaliação inicial forte de si mesmo e do que precisa fazer para melhorar seu desempenho. Olhe isto deste modo. Suponha que você esteja no meio do deserto. Não há estradas, mas você tem um mapa indicando para onde deve ir.
No entanto, o que falta é uma indicação de onde você está agora. Lembre-se de que você está no meio do deserto. Como você pode chegar aonde quer ir quando não sabe onde está? Da mesma forma, como você pode trabalhar como trader se não sabe muito sobre si mesmo? Essa é a situação que a maioria das pessoas enfrenta. Eles acham que se conhecem bem, mas realmente não sabem nada sobre si mesmos. Você, por exemplo, fez um inventário de suas crenças sobre si mesmo? Você é essas crenças?

Segundo, se você quer algo, deve praticar o "ser". Ser, em outras palavras, vem antes de fazer ou ter. Na minha opinião, a maioria das pessoas deseja operar bem, mas sua principal preocupação é como fazê-lo e ter sucesso. Você deve praticar ser um profissional bem-sucedido primeiro. A partir desse estado de espírito, você obterá informações sobre o que fazer e isso produzirá o que você deseja ter. Muitas pessoas também acreditam que precisam lutar e trabalhar duro para progredir. Esta é a antítese da afirmação acima sobre "ser" bem-sucedido. Se você acredita que precisa se esforçar para ter sucesso, provavelmente terá muita dificuldade.

Terceiro, muitos traders têm o que chamo de complexo perfeccionismo-complexidade. Em outras palavras, o que você tem nunca é bom o suficiente. Sempre pode ser aprimorado de alguma maneira. Sempre há outra saída ou outra entrada que a tornará melhor. O que isto significa é que você sempre estará lutando com novas ideias. Consequentemente, você nunca chegará à questão real de operar e apenas ser um profissional, operando. Em vez disso, há sempre mais uma coisa a ser testada - sempre mais uma coisa a ser feita - e nunca há tempo suficiente para apenas relaxar e operar. Desista da complexidade e avance para a simplicidade.

Os melhores traders são sempre aqueles que praticam a simplicidade. Por exemplo, em um seminário recente, um trader observou: "Acabei de comprar o que está acontecendo. Se for contra mim, saio imediatamente. Se for a meu favor, deixo correr. Eu ganhei muito dinheiro fazendo isso. " Isso é simplicidade, mas você pode fazer isso apenas

se sua mente e espírito são puros e você está prestando atenção ao que o mercado está fazendo. É a pureza de espírito que faz a diferença. Esse profissional em particular sempre solicita orientação interna antes de iniciar o dia de negociação. Eu acredito que isso faz uma grande diferença.

Quarto, muitos traders - e as pessoas em geral - têm baixa autoestima. Se você não acredita que vale a pena, essa crença tenderá a dominar todo o resto. Você pode acreditar: "Se eu puder ganhar dinheiro operando, me sentirei melhor comigo mesmo". No entanto, essa crença na verdade é composta de duas crenças: baixa autoestima -estima e a crença de que baixa autoestima será "consertada" pelo sucesso no trading. Infelizmente, esse não parece ser o caso. A baixa autoestima sempre parece dominar e produzir comportamentos para se justificar, a menos que você esteja ciente disso e faça o tipo de autoestima que melhorará sua autoestima. Se você acha que a vida é
uma luta, é provavelmente por causa de sua baixa autoestima.

A chave para todas essas questões é entender a si mesmo e perceber que você é a causa raiz dos seus resultados nas operações. Quando você faz isso, você inicia o caminho para o sucesso.

Pense na última perda que você teve no mercado. O que causou isso? Quem foi responsável por isso? Se sua resposta for diferente de você (por exemplo, o mercado, meu assessor, maus conselhos), você não estará assumindo a responsabilidade por seus resultados. Você repetirá os erros repetidamente até entender isso. Por outro lado, se você estiver disposto a aceitar total responsabilidade pelos seus resultados de investimento, começará a entender todos os erros que cometeu e poderá corrigi-los. O mercado se tornará sua universidade financeira. Além disso, você perceberá que é o fator mais importante em seu sucesso operacional ou de investimento. Se você entende isso, está muito à frente da multidão.

Certa vez, recebi um telefonema de um cavalheiro da Inglaterra que estava trabalhando no meu material de estudo em casa com desempenho máximo. Ele disse: "Estou trabalhando no seu curso há mais de seis meses. Isso me ajudou a perceber muito sobre mim, mas há uma coisa que não foi feita. Seu curso não me deu um sistema de expectativas positivas. " O irônico dessa afirmação é que eu não havia tentado fornecer uma metodologia nesse curso; trata-se de como se tornar um trader / investidor de desempenho máximo.

Se você quer ser bom em alguma coisa, deve criar um método que se adapte a você. Isso só é possível se você projetar a metodologia de acordo com suas crenças, atingir seus objetivos e corresponder a quem você é.

A psicologia é muito mais importante que a metodologia. De fato, a psicologia faz parte da metodologia. Por exemplo, quando tentamos ajudar as pessoas a desenvolver um método razoável que funcione, elas resistem fortemente a isso porque têm muitos preconceitos que os mantêm focados no aspecto errado da negociação - áreas que nada têm a ver com sucesso. É muito difícil mostrar a direção correta.

A melhor coisa que você pode fazer para aumentar sua renda no mercado é determinar como você está se bloqueando. Isso deve ser feito em dois níveis. Sempre que você desenvolve um plano de negócios de trade, grande parte desse plano deve estar relacionada à introspecção. Dê uma olhada em todas as suas crenças. São crenças úteis, ou impedem você de alguma forma? Quais são os seus pontos fortes e fracos? E você, que não vê claramente porque faz parte disso? Você deve considerar esse tipo de avaliação pelo menos uma vez a cada trimestre.

A segunda autoavaliação que você precisa fazer é no início do dia e talvez até a cada hora durante o dia. O que está acontecendo na sua vida? Você está pronto para enfrentar os mercados? Como você está se sentindo? Existe algum tipo de auto sabotagem em você? Por exemplo, você está começando a ficar muito confiante? Você está começando a ficar muito ganancioso? Deseja de alguma forma substituir seu sistema? Os melhores traders e investidores fazem constantemente esse tipo de autoavaliação. Se você quiser ganhar mais dinheiro no mercado, talvez deva começar a fazê-lo também.

Para ajudá-lo com sua autoavaliação, desenvolvi um questionário rápido de 17 pontos que você pode usar para se avaliar. Pegue e passe para seus amigos; tenho certeza de que todos terão uma ideia do seu desempenho. Responda a cada pergunta com verdadeiro ou falso.

1. Tenho um plano de trade por escrito para orientar minha operação / investimento.
2. Entendo o quadro geral sobre o que o mercado está fazendo e o que está afetando.
3. Sou totalmente responsável pelos meus resultados nas operações e, como resultado, posso corrigir meus erros continuamente. (Se uma das partes for falsa, toda essa declaração será falsa.)
4. Sinceramente, posso dizer que faço um bom trabalho em deixar meus lucros correrem e reduzir minhas perdas.
5. Tenho três estratégias de operação que posso usar que se encaixam no quadro geral.

6. Para a estratégia de negociação 1, coletei uma distribuição do R-múltiplo de pelo menos 50 operações (isto é, de dados históricos ou negociação ao vivo). Se você não sabe o que é
A distribuição R-múltipla é, que você aprenderá mais adiante neste livro, que não coletou uma, então responda "Falso".
7. Para a estratégia de negociação 2, coletei uma distribuição R-múltipla de pelo menos 50 operações (isto é, de dados históricos ou negociação ao vivo).
8. Para a estratégia de negociação 3, coletei uma distribuição R-múltiplo de pelo menos 50 operações (isto é, de dados históricos ou negociação ao vivo).
9. Para cada uma das minhas estratégias de negociação, conheço a expectativa e o desvio padrão da distribuição.
10. Para cada uma das minhas estratégias, conheço os tipos de mercados em que elas trabalham e em que não trabalham.
11. Opero minhas estratégias somente quando o tipo de mercado atual é aquele em que as estratégias funcionarão.
12. Tenho objetivos claros para minha operação. Eu sei o que
Eu posso tolerar em termos de *drawdowns* e sei o que quero alcançar este ano.
13. Com base nos meus objetivos, tenho uma estratégia clara de *Position Sizing* para alcançá-los.
14. Entendo perfeitamente que sou o fator mais importante na minha operação e trabalho mais em mim do que em qualquer outro aspecto da minha operação / investimento.
15. Entendo totalmente meus problemas psicológicos e trabalho neles regularmente.
16. Eu faço as principais tarefas de negociação regularmente.
17. Considero-me muito disciplinado como trader / investidor.
Dê a si mesmo um ponto para cada resposta verdadeira. Seja honesto com você mesmo.
Preencha sua pontuação aqui______________

Vamos dar uma olhada em como você avalia.

- 14 ou mais. Você tem os ingredientes de um grande trader / investidor e provavelmente se sai bem nos mercados.

- 10–13. Você tem muito potencial, mas provavelmente está cometendo alguns erros graves; para muitos de vocês, esses podem ser erros psicológicos.
- 7-9. Você está acima da média, mas ainda não se formou nas grandes ligas. Você é como uma estrela de futebol americano do ensino médio tentando se mudar para a NFL.

- 4-6. Você é melhor do que o investidor médio na rua, mas tem um longo caminho a percorrer para aprimorar suas habilidades. Você provavelmente precisará trabalhar consigo mesmo, sua disciplina e suas estratégias de trading.

- 3 ou menos. Você representa o trader / investidor médio. Você provavelmente quer que alguém lhe diga exatamente o que fazer e espera obter grandes lucros agora; quando isso não acontece, você procura um consultor ou guru melhor para ajudá-lo. Adivinha? Não funciona assim. Se você respondeu "Verdadeiro" às perguntas 3 e 12, você tem algum potencial e, se estiver disposto a se comprometer com a excelência, poderá passar para o topo da escala em poucos anos.

Você obterá um forte impulso para melhorar sua pontuação revisando o material deste livro, mas você deve fazer o trabalho necessário.

Qual seu Tipo de Trader?

Todos podem se tornar traders profissionais? Eu tendo a pensar que não. Tomemos, por exemplo, o experimento *Turtles,* no qual 1.000 pessoas responderam a anúncios no *Wall Street Journal,* no *New York Times* e no *Chicago Tribune* para serem treinados por Richard Dennis e Bill Eckhardt no sistema *Turtles*. Todos os entrevistados tiveram que responder a um questionário de 52 itens. Os 40 primeiros foram levados de avião para Chicago para uma entrevista, e menos da metade deles foram selecionados e treinados para se tornarem *Turtles*. Embora Richard Dennis tenha vencido a aposta, Curtis Faith2 diz que pensou que o experimento era um empate. Alguns dos traders eram bons, mas muitos não eram tão bons, e isso foi depois de um extenso processo de seleção e treinamento!

QUE TIPO DE TRADER É VOCÊ?

Como devoto da PNL, sempre acreditei que, se alguém pode fazer algo bem, essa habilidade pode ser ensinada a qualquer outra pessoa.

Modelei todos os aspectos do processo de negociação e desenvolvi workshops para treinar pessoas em como se tornarem grandes traders.

No entanto, nem todos têm a mentalidade e o compromisso de realizar o trabalho necessário para acompanhar o treinamento.

Devido às minhas descobertas ao Longo dos anos, cheguei à conclusão de que existem certos tipos de traders. Alguns tipos são traders naturais, enquanto outros precisam passar por uma verdadeira luta para dominar o que é importante para a negociação.

Desenvolvemos o que chamamos de Teste Tharp Trader, no qual dividimos o universo de pessoas em 15 tipos diferentes de traders.

Para cada tipo, encontrei um protótipo para esse profissional e desenvolvi um conjunto de pontos fortes e desafios para cada um. Descubra que tipo de profissional você é, acessando www.tharptradertest. com. Passe alguns minutos respondendo a um questionário e você descobrirá seu tipo e o que precisa fazer para ter sucesso. Faça isso agora. Demora apenas cerca de cinco minutos. Escreva o seu tipo de trader no espaço aqui:. ______________________
Cerca de metade dos tipos de trader tem um alto potencial de obter sucesso, sendo o trader estratégico o mais natural e o trader que gosta de diversão o menos natural. Foi interessante montar a escala, porque um dos meus trabalhos era encontrar um trader de protótipos para atender a cada categoria. Foi muito fácil encontrar bons modelos para os tipos de traders que tendem a ter sucesso naturalmente. Paul Tudor Jones é um bom exemplo de trader estratégico.
No entanto, os tipos de traders que não eram um ajuste natural tinham muito poucos exemplos para eu escolher, porque esse tipo de pessoa simplesmente não é um bom trader. Para o profissional que gosta de diversão, acabei escolhendo o CEO da Starbucks. Ele é definitivamente um
do tipo divertido e porque ele investiu em sua própria empresa, posso chamá-lo de investidor / trader de sucesso. No entanto, ele certamente não é um Paul Tudor Jones e nunca poderia ser.
Agora que você descobriu o seu tipo de trader, eis os 15 tipos, com alguns desafios específicos para cada um:
1. Trader estratégico. Esse tipo de trader tem uma grande chance de sucesso, masprovavelmente não reconhece erros emocionais.
2. Planejador de trades. Novamente, esse tipo de trader tem uma excelente chance de sucesso. Seu grande desafio é o desejo de emoção e a necessidade de estar certo. Você pode facilmente ficar entediado com a negociação e fazer coisas para diminuir o tédio e, assim, limitar seus lucros.
3. Trader detalhista. O trader detalhista tem uma boa chance de sucesso, mas você pode estar tão interessado nos detalhes do que está fazendo, que perde o quadro geral.
4. Trader administrativo. Você pode ser excessivamente crítico consigo mesmo, mas não reconhecer os erros que estão bem diante dos seus olhos. Além disso, sob estresse, você pode questionar seu compromisso com o trading porque não considera satisfatório. Um trader administrativo também tem uma boa chance de sucesso.

5. Trader facilitador. Esse tipo de trader tem uma chance acima da média de sucesso. No entanto, você poderia ter
um problema com lógica e ideias, porque você está sempre encontrando

algo novo. Além disso, você pode precisar de confirmação externa de suas ideias, crenças e sistemas.

6. Trader inovador. Você tem uma chance acima da média de sucesso. No entanto, você provavelmente deseja confirmação externa de tudo o que faz e tem uma forte necessidade de um mentor. Além disso, você pode tender a abandonar um bom sistema prematuramente se for contra você por causa de suas reações emocionais.

7. Trader orientado por valores. Você tem uma chance acima da média de sucesso nas operações, mas acha que deve fazer as coisas do seu jeito. Além disso, disciplina, acompanhamento e atenção aos detalhes sempre serão um problema para você. Você também pode achar aborrecido a trading e fazer coisas para satisfazer sua necessidade de emoção.
8. Trader independente. Você é guiado pela lógica e pode facilmente rejeitar sistemas que funcionam bem porque não os entende logicamente. Além disso, sua negociação pode dominar seu tempo e deixá-lo socialmente isolado. Dito isto, você tem uma boa chance de sucesso se aplicar a si mesmo.
Os sete tipos restantes têm muito mais dificuldade em obter sucesso na área de negociação.
9. Trader socialmente responsável
10. Trader espontâneo
11. Trader de Solidário
12. Trader preciso
13. Trader artístico
14. Trader que gosta de diversão
15. Trader aventureiro
Se você estiver em uma dessas categorias, não é uma tarefa impossível, mas precisará trabalhar mais e se comprometer mais.

Comprometimento

Meu trabalho como treinador é encontrar pessoas talentosas e garantir que elas aprendam e sigam os fundamentos. Mas o que é um trader talentoso? O que procuro nas pessoas antes de treiná-las?

Uma das primeiras coisas que procuro é compromisso. A maioria das pessoas entra no trading, acumulando muito dinheiro em outra profissão. Vimos muitos médicos, advogados, engenheiros, profissionais de tecnologia da informação (TI) e similares. Todas essas profissões exigem muito treinamento para dominar as habilidades envolvidas. Você não pode entrar em um hospital sem treinamento e dizer: "Gostaria de fazer uma cirurgia no cérebro hoje". Em vez disso, exige 16 anos de educação básica, 4 anos de faculdade de medicina, servindo como estagiário e depois completando um período de residência.

Requer muita dedicação e comprometimento para começar a atuar efetivamente como médico.

Vamos analisar o trading. Qual é o preço de entrada da operação? Talvez você assista a um programa na televisão em que algum guru lhe diz quais ações ele gosta. Você então abre uma conta numa corretora preenchendo alguns papéis e depositando algum dinheiro. Você pode comprar algumas ações e aguardar seus lucros. A entrada na operação é fácil! Ele foi projetado dessa maneira para que outras pessoas possam receber seu dinheiro em taxas e comissões. As pessoas que negociam dessa maneira têm os mesmos resultados que um cirurgião cerebral de rua pode ter: O paciente morre. Nesse caso, a morte é da sua conta.

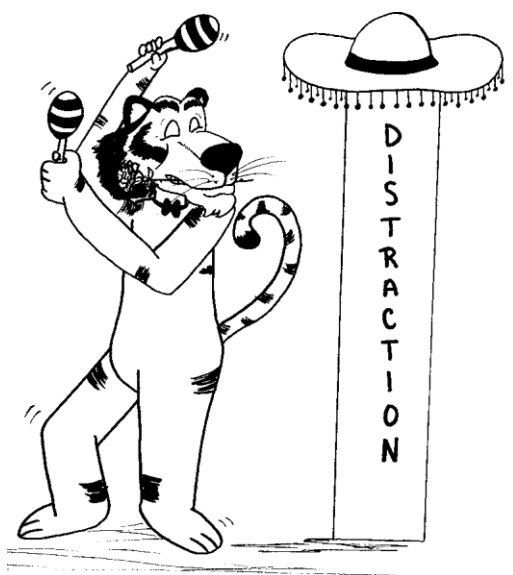
Anteriormente, eu cobri alguns dos elementos de uma negociação bem-sucedida:

1. Fazer o que é necessário diariamente e passar pelo processo de negociação
2. Ter uma mentalidade financeira forte o suficiente para ter fundos suficientes para negociar.
3. Ter um plano de trade para orientar suas operações
4. Ter um bom sistema ou talvez dois ou três bons sistemas
5. Tendo o dimensionamento de posição adequado (gerenciamento de risco)

Por trás de todos esses elementos está a chave de tudo: sua psicologia pessoal.

Trabalhar extensivamente nessas cinco áreas requer imenso comprometimento, o mesmo comprometimento necessário para se tornar um neurocirurgião. Isso faz sentido: grandes traders ganham muito dinheiro, mas uma pessoa precisa estar disposta a fazer o que é necessário para ter sucesso.

Isso requer que você tenha um objetivo em mente e um desejo intenso de alcançá-lo, para que faça o que for necessário para chegar lá. Essa é a essência do compromisso. No entanto, a maioria das pessoas não percebe o que é necessário para o sucesso da negociação, porque não é necessário para entrar na negociação. Embora eu possa ensinar às pessoas o que é importante, não posso dar a elas o compromisso de fazê-lo, e os traders em potencial devem ter um intenso compromisso para superar os elementos de uma negociação bem-sucedida.

Imagine alguém que está dirigindo, mas não tem para onde ir. Vamos chamá-lo de Henry. Henry para em um restaurante de comida rápida e pede um sanduíche. O sanduíche acaba sendo o pior que ele já comeu. Foi queimado e deixado cair e o molho está estragado. Como resultado, Henry reclama e depois conversa com os outros clientes do restaurante sobre a comida. O gerente não está muito feliz e chuta Henry. Agora Henry está furioso

SE VOCÊ NÃO É COMPROMETIDO, VOCÊ TENDE A DANÇAR COM QUALQUER DISTRAÇÃO QUE VOCÊ ENCONTRAR.

e inicia uma campanha no jornal local para fechar o restaurante. Isso acontece por semanas, mas Henry está disposto a gastar tempo porque não tem mais nada para fazer.

Quando as pessoas não estão comprometidas, elas se deparam com distrações. Henry não tinha para onde ir, nenhuma força motivadora atrás dele, então apenas se apegou a um sanduíche de mau gosto e sua campanha contra o restaurante levou muito tempo. Quando você vai do ponto A ao ponto B e não está comprometido em chegar ao ponto B, você tende a dançar com qualquer obstáculo em que se depara, em vez de apenas se movimentar.

Quando você vai do ponto A ao ponto B e não está comprometido em chegar ao ponto B, você tende a dançar com qualquer obstáculo em que se depara, em vez de apenas se movimentar.

Agora imagine uma gestora que tenha um compromisso importante que ela deve marcar nas próximas três horas. Ela ainda tem 2,5 horas de carro para marcar a consulta. No entanto, ela para no mesmo restaurante e pega o mesmo sanduíche ruim. O sanduíche de repente a consome? Não, ela pode reclamar ejogar fora, mas depois segue em frente porque está comprometida com outra coisa. Ela para em outro restaurante para comprar algo para ir ou pula o almoço. Para uma pessoa comprometida, o mais importante é o destino.

Quando você se compromete a se tornar um bom Trader, faz o que for preciso e pequenas coisas não o tiram dos trilhos. Quando surgem distrações, você as contorna e se concentra no seu objetivo. Esse é o poder do comprometimento, e o comprometimento é essencial para o sucesso no mercado.

Na minha experiência, as pessoas que não estão comprometidas encontram inúmeras distrações que ocupam a maior parte do tempo. Eles reclamam que estão ocupados demais para fazer o que é necessário para ter sucesso como trader, mas a maior parte do tempo está preocupada com distrações.

Um treinador de futebol procura jogadores talentosos que tenham o compromisso de seguir os fundamentos e fazer o que for preciso para ser o melhor. Você pode ser o atleta mais talentoso de todos os tempos, mas se você não tem o compromisso de ser o melhor, o treinador provavelmente o tirará da equipe. Encontro-me fazendo exatamente a mesma coisa com os traders: procuro pessoas talentosas com muito comprometimento, porque são elas que terão sucesso.

Qual é o seu compromisso com a excelência no mercado? Leia sobre os elementos da negociação bem-sucedida que foram fornecidos. Você está comprometido em alcançá-los? Este é o requisito real de entrada para o sucesso no mercado.
Para ilustrar meu argumento, aqui estão algumas cartas que recebi e minhas respostas a elas.

Caro Dr. Van Tharp:

Qual é um objetivo razoável para mim como trader? Posso ganhar a vida operando? Posso ganhar milhões operando? Isso é razoável para um pós-graduado?
Tenho 46 anos e gostaria de passar para o trading em tempo integral. Eu acumulei cerca de US $ 200.000 em dinheiro. O que é possível para mim, dada a minha idade e objetivo de me tornar um profissional em tempo integral?
Atenciosamente, E.R.

Caro E.R,

Seu objetivo no trading é com você. Você certamente pode se tornar um trader profissional em tempo integral. Provavelmente isso é possível dentro de um ano a 18 meses. Você certamente pode tirar um milhão de dólares do mercado e chegar ao estágio em que tira um milhão de dólares do mercado a cada ano. Depende do que você está disposto a fazer.
No entanto, há várias perguntas que você precisará fazer a si mesmo, porque cada cenário tem uma resposta diferente.
Quanto você gosta de negociar? Você está comprometido em ser um trader em tempo integral e ganhar milhões? Você está disposto a trabalhar 12 a 16 horas por dia, seis dias por semana, pelos próximos cinco anos? Você está disposto a usar pelo menos quatro a seis dessas horas por dia para desenvolver seu próprio operacional? Você está disposto a passar mais uma ou duas horas por dia desenvolvendo provavelmente a habilidade mais valiosa que você poderia ter, o autoconhecimento?
Você está disposto a desistir da maior parte do seu tempo livre - pelo menos até que seus negócios de trading terminem

e corram bem? E você está disposto a pensar em operar quando sua família ainda está gostando do que costumava fazer juntos? Você fará o que for preciso para ser o melhor (incluindo disciplina e total responsabilidade pelos seus resultados)? Você precisaria começar gastando pelo menos os primeiros seis meses realmente trabalhando em si mesmo, analisando todos os seus padrões psicológicos e desenvolvendo maneiras de superar quaisquer obstáculos pessoais.

Além disso, você precisará de mais quatro a seis meses para desenvolver um plano de negócios que será a base do seu negócio no trading. A maioria das pessoas não trata o trading como um negócio. E a maioria das empresas falha porque as pessoas não planejam.

Você está disposto a aprender uma nova maneira de pensar sobre os mercados? Isso significa pensar em termos de uma taxa risco/retorno, entender que o risco é o que você perde quando perde em uma negociação e entender que o dimensionamento da posição é o núcleo de como você trabalha para atingir suas metas de lucro. A maior parte do que você aprendeu sobre os mercados precisa ser virada de cabeça para baixo, examinada e depois descartada como lixo. Você poderia lidar com isso?

Você seria capaz de desenvolver pelo menos três sistemas que se encaixam no quadro geral? E você está disposto a trabalhar nesses sistemas o suficiente para que se tornem grandes sistemas?

Menciono tudo isso porque todas essas coisas são necessárias se você for sério sobre ser um dos principais traders que ganha muito dinheiro nesse campo. Fiz o estudo dos principais traders minha vocação e escrevi livros sobre todos esses assuntos há anos.

Está tudo nas tuas mãos. Você está disposto a fazer o trabalho necessário ou o objetivo é muito elevado?

> *Caro Dr. Van Tharp:*
> *Eu sou apenas um investidor médio.* ***Diga-me como ganhar muito dinheiro, mas facilite e não seja complicado****. Não tenho tempo e* ***sou um investidor médio.***
> *Obrigado, R.M.*

Caro R.M.,

O que você parece não entender é que operar é uma profissão. Se você é médico, passou anos estudando aprendendo a praticar bem sua profissão. Você não pode simplesmente sair da rua e fazer uma cirurgia no cérebro, mesmo que tenha lido um livro sobre isso.
Da mesma forma, se você é engenheiro, também passou anos aprendendo sua profissão. Você não pode simplesmente começar a construir uma ponte sem o treinamento por trás dela. A ponte provavelmente desmoronaria.
Então, quando você me diz que é um investidor médio, está me dizendo que não tem treinamento e que não planeja passar o tempo recebendo o treinamento. Isso significa que você provavelmente obterá resultados médios, e os investidores médios geralmente perdem dinheiro.

Faça o que Você Ama

Eu tenho um bom gosto em arte, eu acho. Posso entrar na maioria das galerias de arte e encontrar a pintura que mais gosto, e geralmente é uma das peças mais caras da galeria. Eu posso fazer isso para todos os tipos de arte, exceto a arte abstrata, que eu não entendo.

Com essa introdução, gostaria de mencionar que assisti minha esposa estudar arte e passar de uma artista iniciante para uma artista fantástica em um período de 5 a 10 anos. Muitas de suas peças agora podem ser o tipo de trabalho que eu gravitava em uma galeria. Aqui estão alguns exemplos. O primeiro é uma peça abstrata que ela pintou para o nosso escritório. Normalmente, não gosto de arte abstrata, mas adoro esta peça, e nós a montamos para que você a veja assim que entrar em nosso escritório.

"PASSION": A KALA THARP ABSTRACT

A segunda é uma peça que ela modelou em homenagem a uma artista francesa cujo trabalho nós dois admiramos. Pessoalmente, acho que é tão bom quanto o trabalho da artista francesa cujo estilo ela copiou.

Meu objetivo não é dizer o quão boa ela se tornou, mas dizer o que ela fez para obter esse bem. Acho que o movimento dela de amador para mestre ocorreu como resultado de duas coisas que ela fez. Primeiro, ela foi a um workshop de Avatar na Irlanda. Ela não achava que tinha conseguido muito com o workshop, mas sua pintura deu um salto adiante depois. Ela disse que de alguma forma isso liberou sua criatividade. Ela não estava preocupada com os resultados.

Em vez disso, ela apenas começou a se expressar.

"GARDEN BY THE LAKE": A KALA THARP ACRYLIC[3]

Responsabilidade Pessoal

É hora de falar sobre a característica mais importante que qualquer profissional pode ter: responsabilidade pessoal. Por que a responsabilidade pessoal é tão importante? Uma das minhas crenças é que VOCÊ é o fator mais importante na sua negociação. Não é seu sistema porque você produz e executa seu sistema. Não se trata de dimensionamento de posição, pois é necessário executar o algoritmo de dimensionamento de posição adequado para produzir resultados para atingir SEUS objetivos. E não é o mercado, porque **você realmente não opera o mercado, você opera suas crenças sobre o mercado.**

Você produz os resultados que obtém como trader. Quando você entende isso, percebe que deve fazer alterações se quiser resultados mais eficazes. Você deve produzir as alterações.

Em alguns dos meus workshops, jogo o jogo de negociação simulado que discutimos anteriormente. Nesse jogo, todos recebem os mesmos trades,e a única decisão real é quanto apostar (portanto, é realmente um jogo sobre o tamanho da posição). De fato, uma vez que todos recebem os mesmos trades, os únicos dois fatores que operam no jogo são o tamanho da posição (decidindo quanto) e a psicologia pessoal. No entanto, em um jogo com uma expectativa positiva, com 100 pessoas jogando com o objetivo de vencer o jogo, normalmente vejo um terço da sala falir, outro terço da sala perder dinheiro e o terço restante ser muito bom. lucros.

Normalmente, peço às pessoas da plateia que retirem bolas de gude para representar os trades que um sistema pode produzir aleatoriamente. Além disso, peço à mesma pessoa que continue operando (ou seja, bolinhas de gude) até conseguir um vencedor. Isso significa que, se houver uma longa sequência de derrotas (e geralmente existe), ela será associada à pessoa que puxou as bolinhas de gude da sacola para essa sequência. Eu então pergunto à plateia, apontando para a pessoa que eliminou a série de derrotas: "Quantos de vocês acham que faliram por causa do Bill?" Surpreendentemente, muitas pessoas falidas levantam as mãos. O problema com essa suposição é que quase todos os jogos de negociação simulados terão uma longa sequência de perdas (ela foi projetada dessa maneira), e essa sequência sempre será associada à pessoa que a jogou. Portanto, se você acredita que essa pessoa foi responsável, provavelmente cometerá o mesmo erro repetidamente. Você falirá em muitos jogos e sempre será “culpa do Bill”.

Além disso, existem muitas respostas possíveis para a pergunta "Por que você perdeu dinheiro no jogo?"

- Foi culpa do cara que puxou todas as bolas perdedoras (operações).
- Este é um jogo idiota estúpido e não reflete operações reais.
- É uma chance aleatória e não tem nada a ver comigo.
- Eu não tinha um bom sistema.
- Eu sou um idiota estúpido.

Todas essas respostas são desculpas e não ajudarão a melhorar. Só existe uma resposta que o ajudará a melhorar: “Arrisquei muito dinheiro em várias operações. Minha estratégia de dimensionamento de posição era inadequada. Por isso perdi dinheiro ou fui à falência. " Quando você entende isso, pode resolver o problema. Quando você dá qualquer uma das outras desculpas, você apenas aumenta o problema e repete esses erros.
Agora você está começando a entender por que é tão importante assumir a responsabilidade pessoal pela sua negociação?
Quando você olha para os resultados da sua negociação e diz: "Criei esse resultado", você é responsável pelo processo. Se você não gostar do resultado, pode começar a procurar os erros que cometeu.
Quando você encontrar os principais erros que realmente produziram seus resultados, poderá fazer alterações e obter melhores resultados. É por isso que a responsabilidade pessoal é tão importante e a procuro em todos os meus super traders.
Você gosta dos resultados que produziu como trader nos últimos 12 meses? Caso contrário, que erros você cometeu e como corrigi-los?
Pergunte a si mesmo o seguinte:

- Tenho um plano de trade para orientar minha negociação?
- Tenho um plano de contingência para o pior caso?
- Tenho vários sistemas de expectativa positiva que são bem testados para esse clima de mercado que posso negociar?

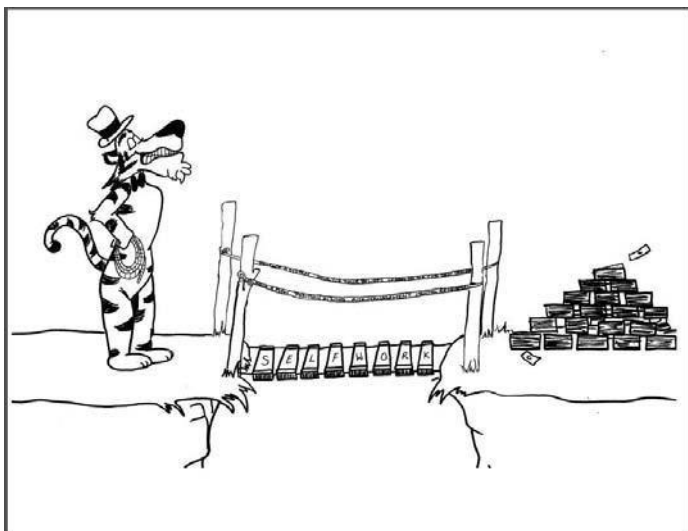
- Tenho outra coisa que funcionará se o tipo de mercado mudar?
- Presto atenção ao tipo de mercado que estamos tendo?
- Trabalho regularmente em mim mesmo como o núcleo dos meus resultados no mercado?

Se você respondeu não a alguma dessas perguntas, tem algumas pistas reais sobre por que obteve resultados que não gostava no passado. A propósito, essas são apenas algumas das perguntas que você pode se fazer.

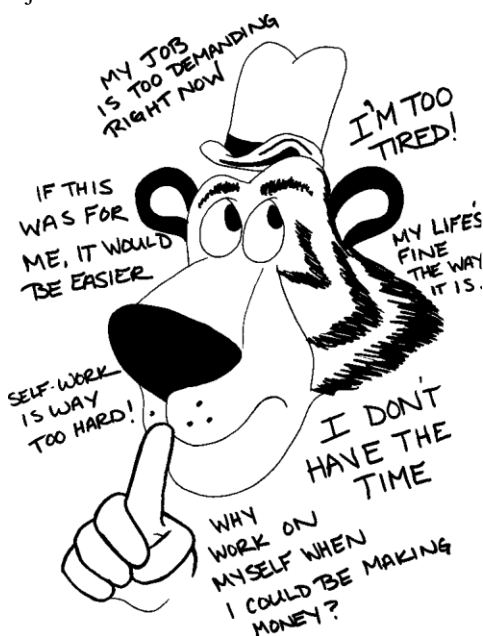
Quais São As Suas Desculpas?

Até agora você deve ter muitas ideias sobre como melhorar sua negociação. Provavelmente, não há uma boa razão para não gastar um mês (ou seis meses) desenvolvendo um bom plano para trabalhar consigo mesmo e implementando muitas dessas ideias. O que está te impedindo?

Tire um tempo e anote suas desculpas. Algumas dessas desculpas e justificativas se parecem com as seguintes?

- Eu simplesmente não tinha tempo.
- Se eu fizer isso, provavelmente sentirei falta de algo e perderei mais dinheiro.
- Este material não é para mim. Quando o comprei, estava procurando algo simples. Eu não achava que haveria muito trabalho envolvido.
- O Dr. Tharp realmente não me entende. Se ele entendesse, esse material seria mais fácil.
- Minha vida está indo bem. Não tenho problemas e não preciso lidar com tudo isso.
- Trabalhar comigo mesmo é assustador.

WORKING ON MYSELF IS SCARY

- Eu tenho muitas distrações e não consigo me concentrar.
- Estou certo, e o Dr. Tharp simplesmente não entende.
- Eu realmente preciso estudar essas coisas e parece que não consigo encontrar tempo.
- Seria muito mais fácil se minha esposa entendesse isso e como é importante.

Quando você inventa desculpas dessa natureza, você o faz simplesmente para que possa estar certo. Você está basicamente dizendo que gosta de certas crenças porque elas estão certas. Isso não faz você feliz. Isso não faz você ter sucesso. No entanto, você tem razão e, se é isso que é importante para você, que assim seja.

QUAIS SÃO AS SUAS DESCULPAS?

Existe uma estratégia melhor para avaliar uma crença: pergunte a si mesmo: “É útil? Está me dando o que eu quero? Está funcionando?" Um dos pressupostos básicos da PNL é que, se algo não funcionar, faça outra coisa. Quase qualquer outra coisa produzirá resultados diferentes.

Se sua negociação não estiver funcionando, altere o que você está fazendo. Se o seu Operacional não estiver funcionando, altere a forma como você o aborda (suas saídas e o tamanho da sua posição). Se sua vida não está funcionando, mude a sua abordagem.

Pergunte a si mesmo - o que você está enfrentando - "Está funcionando ou não está funcionando?"

A vida é um processo. Não há sucesso ou fracasso, apenas feedback. Você recebe feedback sobre o que faz há muito tempo. Você está disposto a mudar agora? Nunca é tarde demais. Você nunca é muito velho. **Hoje é sempre o primeiro dia do resto da sua vida**, então comece agora.

Imagine que você é responsável por tudo o que aconteceu com você até agora em sua vida. Não acabamos de discutir esse tópico? Quando você finalmente decide que é responsável por sua própria vida - pelo que aconteceu no passado -, verá que tem uma imensa onda de liberdade. Você pode decidir agora o que deseja e é responsável por fazer isso acontece.

Empodere-se

É possível que os traders utilizem uma das três atitudes gerais quando se aproximam do mercado. A primeira atitude é de pessimismo, a segunda de aleatoriedade e / ou neutralidade, e a terceira de empoderamento. A primeira atitude nunca funciona, a segunda atitude raramente traz muito sucesso, mas a terceira atitude, quando realizada adequadamente, garante o sucesso.

EMPODERE-SE

Vamos imaginar que você tenha o imenso poder de criar os resultados desejados da sua atividade de negociação. Uma boa razão para fazer essa suposição é que você tem esse poder. Temos falado sobre isso. Agora, se você tivesse esse poder, o que você acha que aconteceria se abordasse sua negociação do ponto de vista do pessimismo? Você perderia dinheiro. Não importa o quão bom era o seu sistema, você descobriria uma maneira de perder dinheiro.
Se você aborda o mercado com indiferença - e você tem esse poder fazer isso -, o melhor que pode fazer é executar de maneira medíocre. Você certamente não adicionará nenhuma energia pessoal ao seu trabalho no mercado e suspeito queseu desempenho será abaixo do padrão.

Vejamos a terceira opção: abordar a negociação com uma atitude de empoderamento. No meu trabalho de modelagem com traders, observei que todos os bons traders sabem que vencerão no final do ano. Eu poderia dar um passo adiante e dizer que grandes traders sabem que provavelmente vencerão no final do mês (ou semana). O que isso implica? Implica muita fé. ***Você deve acreditar em si mesmo e em suas operações. Você deve saber profundamente em seu coração que venceue se sentir grato por seu sucesso.***

A fé é como um poder mágico que te impulsiona à grandeza.
Por exemplo, vamos dar uma olhada em algumas citações da Bíblia:

Que seja para você de acordo com sua fé.
Mateus 9:29

Se houver fé em você, mesmo como um grão de mostarda, você dirá a esta montanha que se afaste daqui e ela se afasta; e nada prevaleceria sobre você. Mateus 17:20

Se você pode acreditar, tudo é possível para quem acredita. Marcos 9:23

Quem quer que diga a esta montanha, seja movido e caia no mar, e não duvide em seu coração, mas acredita que o que ele diz será feito, será feito a ele.
Marcos 11:23
Portanto, eu digo a você, qualquer coisa que você ore e peça, acredite que você o receberá, e será feito por você.
Marcos 11:24
Aliás, eu costumava evitar usar muitas referências espirituais porque descobri que as crenças de muitas pessoas sobre espiritualidade eram muito fortes (a essência de quem elas eram) e muito estreitas (se você ultrapassava seus limites, entrava em território perigoso). No entanto, meu objetivo é ajudar as pessoas a mudarem, e eu descobri que a mudança mais poderosa é no nível espiritual. Assim, é hora de começar a abrir a base espiritual do trading.
Quando você tem fé, assume a responsabilidade pessoal (mesmo que isso represente a ação de Deus através de você) para outro nível. Quando você opera nesse nível, você é definitivamente o melhor desempenho.

Escreva As Suas Crenças

Anteriormente, eu falei sobre fazer uma autoavaliação honesta. O que isso significa? Vamos aprofundar-se em você e na maneira como você cria seus resultados de negociação.

Vejamos algumas das etapas simples envolvidas na negociação de desempenho máximo. Eu desenvolvi um procedimento para ajudar os traders a alcançar o desempenho máximo chamado **Paradigma de Reinvenção do Trader.** Parte desse paradigma envolve o estabelecimento de uma meta para você, que o alonga e o coloca fora da sua zona de conforto, ajudando-o a se comprometer a alcançá-lo. Chegar a isso envolve focar regularmente no seu progresso em direção à meta e perguntar: "Como eu produzi esse resultado?" e "Como posso fazer algo diferente e me aproximar do meu objetivo comprometido?"

Quando você fizer isso, isso tenderá a alongá-lo e você terá que pensar continuamente em como produziu esse resultado. Esta dica foi criada para ajudá-lo a avaliar essa resposta.

Você não opera os mercados - ninguém opera. Isso pode parecer surpreendente para muitos de vocês, mas **o que você realmente opera são suas crenças sobre o mercado**. Além disso, sua capacidade de fazer issoé temperada por suas crenças sobre si mesmo.

Eu gostaria que você fizesse um exercício. Anote suas crenças sobre si mesmo. Essas crenças geralmente começam das seguintes maneiras:

Eu sou. . .
Eu sinto. . .
Eu me experimento como. . .

Se esse tipo de exercício é novo para você, quando você o fizer pela primeira vez, provavelmente anotará vários atributos positivos. Além disso, você provavelmente terá problemas para escrever mais de 20 ou 30 dessas crenças, mas na verdade você tem centenas.

Digamos que você pense por cerca de cinco minutos e crie os seguintes itens:

Eu sou um trader razoavelmente bom.
Sinto-me positivo em relação ao meu potencial.
Eu gosto de mim.
Sou bastante astuto ao pensar nos mercados.

Eu sou inteligente.
Eu sou criativo.

Você sabe que há muito mais, mas depois de 15 a 20 minutos de pensamento, é tudo o que você consegue. Ok, isso é um começo, mas agora eu gostaria que você continuasse o exercício toda vez que fizer uma negociação, abrindo ou fechando uma posição.
Digamos que seja segunda de manhã e você abre duas posições no mercado. Depois de fazer isso, você continua se avaliando e percebe seus pensamentos:

Sinto-me realmente empolgado.
Gosto de ações em movimento rápido.

Ok, você ganhou uma visão de si mesmo.
No meio da tarde, o mercado está em forte declínio e três de suas ações caem US $ 500 no dia. Observe seus pensamentos:

Sinto raiva dessa posição. Acabei de entrar e está indo contra mim.

Não vou permitir que eles tirem vantagem de mim desta vez. Vou aguentar até que ele volte.

Você acabou de obter mais informações sobre você.
Continue assim até escrever 100 ou mais declarações que refletem você e seus sentimentos. Ao fazer isso, você terá muito mais informações sobre a maneira como produz seus resultados de negociação e começará a se tornar um trader de desempenho máximo.
Agora que você anotou 100 crenças, examine-as fazendo seis perguntas sobre cada uma. Eu chamo isso de Paradigma do Exame de Crenças.
1. Quem me deu essa crença? Meus pais? Meus colegas? A mídia? Escola? Ou eu selecionei para mim?
2. Em que essa crença me leva? (Anote pelo menos cinco coisas.)
3. Do que essa crença me tira? (Novamente, anote pelo menos cinco coisas.)
4. Como essa crença me limita?

1. É uma crença que quero manter porque é útil ou é uma crença da qual quero me livrar porque me limita? (A propósito, em um nível muito profundo, todas as crenças o limitam de alguma maneira, mas algumas ainda são úteis para o nível em que você se encontra e, portanto, vale a pena mantê-lo.)
2. Se a crença não for útil, posso simplesmente descartá-la para algo mais útil, ou há uma carga (emoção) mantendo-a no lugar?

Se você achar que há uma cobrança que mantém sua crença no lugar, será necessário liberá-la para liberá-la. Discutiremos como fazer isso mais tarde.

Vejamos um exemplo de crença: o bom desempenho vem da escolha da ação certo. Vamos colocar essa crença no Paradigma do Exame de Crenças.

Quem me deu essa crença?

Eu ouço isso o tempo todo. Existem muitos livros sobre como escolher ações. Observo especialistas fazerem suas escolhas no canal financeiro. Todo mundo fala sobre o quão importante é, e por isso deve ser verdade.

Em que essa crença me leva?

Passo muito tempo procurando o material certo.
Eu ouço pessoas que pensam que são boas catadoras de ações. Eu li livros sobre a escolha de ações.
Depois de escolher a ação certo, é tudo o que preciso fazer: basta comprá-lo e segurá-lo.
Eu questiono meus critérios de seleção de ações para ver se posso melhorá-los.

Do que essa crença me tira?
Eu não passo tempo analisando a mim mesmo, e isso me tira da responsabilidade pessoal.
Isso me impede de procurar meus próprios erros se as ações falharem. Em vez disso, simplesmente presumo que fiz um péssimo trabalho na seleção de ações.
Evito outros aspectos importantes da negociação, como saídas e dimensionamento de posições.
Não faço muito planejamento porque isso não tem nada a ver com a seleção de estoque.
E certamente não presto atenção ao mercado em geral, porque as ações certas devem ser boas o tempo todo.

Você pode começar a ver como alguns dos aspectos dessa crença podem não ser tão úteis? Acredito que sim. Vamos para a próxima pergunta.

Como essa crença me limita?
A limitação aqui é óbvia. Isso me faz pensar que a entrada e a seleção de ações são os aspectos mais importantes de se ganhar dinheiro. Se não me sair bem, acho que há algo errado com meus critérios de seleção.
Em vez disso, eu deveria ser capaz de me concentrar. Eu devo me concentrar nas outras partes do sistema e se o sistema está funcionando. Além disso, preciso saber como o sistema poderá executar em vários tipos de mercado e como posicionar o tamanho para atender aos meus objetivos. Essa crença me leva a ignorar essas coisas. (Obviamente, a maioria das pessoas não seria capaz de dar essa resposta porque a crença limitaria o conhecimento dos outros fatores.)
Essa crença é útil?
Como a seleção de ações é um dos aspectos menos importantes da negociação, essa crença provavelmente não é tão útil.

Posso alterá-la ou ela tem um obstáculo?
Eu deveria ser capaz de alterá-lo, mas há um pouco de medo de abandoná-lo, porque não estou convencido das outras coisas.

Essa pessoa provavelmente precisa liberar o medo.
Imagine o controle que você terá sobre sua vida depois de concluir este exercício com 100 crenças. O que aconteceria se você aplicasse a 1.000 crenças? A decisão de fazer isso dependerá de quão útil você acredita que o exercício seja - o que apenas prova o poder de suas crenças - e o quanto você está comprometido em controlar sua vida e sua conta.

Aprecie Seus Obstáculos

Vejamos alguns dos processos que você pode usar para trabalhar consigo mesmo. Existem muitos deles nas partes posteriores deste livro; encontre os que lhe parecem úteis e inicie o processo.

Você já sabe que uma pessoa comprometida com uma meta clara encontrará um obstáculo, focará novamente na meta e sairá novamente em direção à meta. Uma pessoa não comprometida, ao contrário, pode dançar com o obstáculo que pode durar muito tempo. De fato, a maioria das pessoas passa a vida inteira dançando com obstáculos que atrapalham.

Em qualquer empreendimento da vida, você tem períodos altos e baixos.

Lidar com o mercado tem muitos desses períodos. Para lucrar com os períodos de atividade, você deve tolerar ou até aproveitar os períodos de atividade; para aproveitar os lucros, é preciso superar as perdas. Talvez fosse útil se você pudesse comemorar suas perdas.

CELEBRE SUAS PERDAS

Eu sou um modelador de PNL. Como mencionado anteriormente, isso significa que, se alguém faz algo bem, posso descobrir a essência do que essa pessoa está fazendo, entendendo seu pensamento.

Assim, quando essa pessoa vai do ponto A ao ponto B com facilidade e sem esforço, posso determinar como ele faz isso e ensinar essa habilidade a outras pessoas. Algumas pessoas ganham dinheiro operando com facilidade e sem esforço, e eu as estudo há 25 anos.

Acontece que um dos principais problemas que as pessoas enfrentam ao passar do local atual para o objetivo desejado são todas as barreiras ou obstáculos que enfrentam a cada dia. Existe uma solução comum para esses obstáculos: faça-os bem. Se você gosta de esbarrar nas paredes, geralmente é fácil se concentrar novamente no objetivo.

Se você estiver no mercado, um dos maiores obstáculos que enfrentará é o muro de perdas. É bastante difícil lidar com os mercados se você não está disposto a perder. Na verdade, é quase impossível. É como caminhar, mas querer usar apenas o pé esquerdo, sem usar o pé direito. Isso não funciona, assim como operar sem perdas.

Quando você quer estar certo, não está lidando com os obstáculos. Em vez disso, você está forçando as coisas. Quando você quer lucrar com o trade de hoje, mesmo sendo um grande perdedor, não está lidandocom os obstáculos de hoje. Aproveite o obstáculo - abrace-o - e esteja disposto a aceitá-lo. **Se o mercado diz que é hora de perder, aceite isso.** Os bons traders geralmente têm algum ponto nos mercados em que sabem que precisam sair da operação para preservar seu capital. Tomando essa perda é essencial. Ele preserva seu capital e, portanto,você deve fazer isso.

No entanto, se você não aceitar que a perda não tem nada a ver com estar certo ou errado, é apenas parte do processo, você pode transformá- la em um monstro. O que acontece então é que você luta com cada perda e, na luta, as perdas geralmente aumentam. Por exemplo, se você tem medo de uma perda de US $ 500 e não a aceita, pode facilmente assistir a uma perda de US $ 1.000.

Uma perda de US $ 1.000, quando não tomada, pode facilmente se tornar uma perda de US $ 2.000. O resultado líquido é um operacional perdedor.

Pense nisso. Se você tiver esse problema com perdas, poderá facilmente transformar um bom operacional em um operacional perdedor. Se você não perceber que esse é o seu problema de perdas, pode se tornar o problema do seu operacional. Ou se você estiver seguindo o conselho de alguém, pode se tornar um problema do seu acessor ou do gerente do seu dinheiro.

Sabe o que mais? Muitas vezes, os traders tomam o relacionamento que mantêm com o mercado e o transmutam desenvolvendo um sistema diferente ou operando com um gerenciador de risco profissional. Agora, o antigo problema que eles costumavam ter com o mercado de não aceitar o que o mercado lhes oferece torna-se uma luta semelhante que estão enfrentando com seu sistema ou com o novo consultor. Em vez de desistir do mercado após uma série de perdas bem a tempo de perder a grande jogada, eles evitam seu sistema até que ele esteja indo muito bem. Quando ele mostra lucros tremendos, eles pulam a bordo, apenas para se surpreender com o mercado fazer o exato oposto logo depois, e o mesmo acontece quando investem com gerentes de dinheiro. Esse desejo de estar certo os motiva a pular para a melhor administradora de dinheiro quando está no *hype*, apenas para passar por uma grande série de perdas.

Psicologicamente, se você não enfrentar os obstáculos e os abraçar, encontrará outra maneira de repeti-los. Perceba que as paredes ocorrem porque estão lá para você colidir. Quando você aceita esse fato e o adota, aceita esbarrar em paredes. Estranhamente, você nem percebe que as paredes estão lá. O resultado será um novo nível de sucesso no mercado. Bons traders percebem que podem ter 10 a 20 perdas seguidas. Faz parte do negócio do trading. Isso acontece, então aceite-o e siga em frente. Se você tiver problemas para aceitá-lo, precisará entender que o problema é você e lidar com isso.

Opere através da "Atenção Plena"

O que aconteceria se você pudesse prestar atenção no que o mercado está fazendo agora? Você estaria totalmente presente, sem ideias preconcebidas ou preconceitos para influenciá-lo. Se você fizesse isso, seu trading provavelmente aceleraria para um novo nível. Você pode operar dessa maneira se praticar a atenção plena.

Por exemplo, em outubro de 2008, um amigo meu havia perdido muito dinheiro nos mercados. Eu disse para ele zerar. Eu disse que estávamos em umgrande mercado em baixa e ele deveria ficar fora até a queda acabar. Ele seguiu o meu conselho.

Na semana seguinte, o Federal Reserve manipulou a taxa de juros. O mercado subiu no noticiário e ele me ligou, querendo voltar ao mercado. Eu disse que quando o mercado voltar a subir, será óbvio. As reações de curto prazo às notícias tendem a ser grandes nos mercados em baixa; no entanto, se você apenas observar o que está acontecendo, é óbvio. A maioria das pessoas tem problemas com isso. Eles não podem assistir ao que está acontecendo porque suas cabeças estão tão cheias de tagarelice. A solução é operar através da atenção plena.

A atenção plena me chamou a atenção como uma forma de meditação na qual você simplesmente acalma sua mente e depois "observa seus pensamentos" à medida que eles surgem. Quando um pensamento surge em sua mente, você percebe que ele existe e depois o libera. Isso é tudo o que há na meditação, mas pode ter um impacto profundo em sua vida, se você fizer isso regularmente.

A atenção plena também é um estado de ser. A psicóloga de Harvard Ellen Langer popularizou o termo através de dois livros: *Mindfulness* e *The Power of Mindful* Learning.5 Ela define Atenção Plena como um estado de ser no qual é provável que (1) crie novas categorias, (2) receba novas informações, (3) olhando as coisas de várias perspectivas, (4) controlando o contexto e (5) colocando o processo antes do resultado.

Criando Novas Categorias

A atenção plena é o oposto da falta de atenção. Desatenção significa viver

pelo seu condicionamento. Significa assumir que todas

suas crenças são fixas e verdadeiras, de modo que tudo o que você pode fazer é encontrar evidências para apoiar essa verdade. A atenção plena, em contraste, é a criação contínua de novos conceitos e categorias sem nenhum apego real à sua verdade.

Por exemplo, pense no seu último dia de negociação. Como foi? Você pode dizer: “Faço alguns trades longos e outros curtos. Também encerrei algumas operações - algumas com lucro e outras com prejuízo. No meio, observei o mercado.”

Mesmo se eu lhe oferecesse dinheiro por tudo o que você poderia listar ontem, com relação à negociação, você provavelmente ainda não conseguiria muito mais do que o que acabei de listar. No entanto, você fez muito mais. Você provavelmente experimentou milhares de emoções diferentes, das quais se esqueceu. Você provavelmente leu 100 notícias. Você provavelmente falou ao telefone com algumas pessoas. Mas, a menos que eu mencione essas coisas, você provavelmente não pensaria nelas.

As opiniões mais fortes se baseiam na categorização global:

- O mercado subiu ontem.
- Estamos na onda C de uma correção ABC.
- Perdi dinheiro ontem, mas segui meu sistema.
- Estamos em um movimento de alta num mercado principal de baixa.
- Devo prestar atenção ao que está acontecendo agora no mercado.

Todas essas declarações refletem categorias globais que você provavelmente usa para formar suas opiniões. O que aconteceria se você formasse novas categorias de pensamento sobre o mercado? Pense no mercado em grandes detalhes. Quem são os diferentes jogadores? O que você acha que cada um deles está fazendo em relação ao mercado? Ligue para as pessoas que você conhece e observe suas reações e perspectivas. Rompa os velhos padrões de pensamento criando novas categorias e você intensificará suas operações.

Recolhendo novas informações

Novas informações colidem continuamente com todos os seres vivos, e sua capacidade de sobreviver depende de sua abertura a essas informações. Pesquisas mostraram que as pessoas sofrem danos psicológicos temporários se forem privadas de novas informações

por qualquer período de tempo. Se eles são privados de estímulos sensoriais, animais jovens ficam gravemente prejudicados mais tarde na vida. Você precisa de informações sensoriais para estimulá-lo.

ACOLHENDO NOVAS INFORMAÇÕES

A maioria das pessoas é exposta a novas informações continuamente e, portanto, a falta delas não é um problema. No entanto, a maioria de nós tende a filtrar, generalizar, distorcer ou excluir a maioria dessas informações. Tornar-se mais receptivo às informações que chegam a você é um passo importante para melhorar seu desempenho como trader.

Vendo as Coisas de Múltiplas Perspectivas

Existem pelo menos três posições ou perspectivas gerais a partir das quais as informações podem ser visualizadas. A primeira perspectiva é a posição "I": "Como essas informações me afetam?"

A segunda perspectiva, posição 2, é como isso afeta outra pessoa diretamente: "Qual é a perspectiva dessa pessoa?" A segunda posição pode ser a da pessoa que assume o lado oposto do seu trade ou talvez você mesmo seja a pessoa que está fazendo isso.

Existem pelo menos três posições ou perspectivas gerais a partir das quais as informações podem ser visualizadas. A primeira perspectiva é a posição "I": "Como essas informações me afetam?"

A segunda perspectiva, posição 2, é como isso afeta outra pessoa diretamente: "Qual é a perspectiva dessa pessoa?" A segunda posição pode ser a da pessoa que assume o lado oposto do seu negócio ou talvez a pessoa que está

fazendo o mercado para você. Observar novas informações da perspectiva dessa pessoa pode ser uma coisa valiosa a se fazer.
A terceira perspectiva é a do observador neutro que observa todos os outros participantes. É como alguém no espaço que pode ver o que todo mundo está fazendo e depois ver tudo de uma perspectiva global.
Essas três perspectivas foram cruciais nos processos de pensamento de Einstein. Isso foi parte de como ele formou suas grandes ideias sobre a relatividade. Essas perspectivas também são a base de alguns dos trabalhos de mudança mais poderosos que conheço. Experimenta-os. Obviamente, existem muitos jogadores possíveis para as posições 1 e 2.
Você pode experimentar inúmeras possibilidades e obter uma visão tremenda como resultado. Você terá opções em termos de como responder, empatia por outras pessoas e capacidade de mudar seu comportamento com muito mais facilidade.
Lembre-se de que a maioria das pessoas tem "boas" razões de comportamento que você pode considerar negativas. As intenções por trás desses comportamentos são boas. Se você zera um trade cedo, fica "nervoso" ou "cauteloso"? Se você não opera, é porque tem "medo" ou porque não desenvolveu e testou totalmente seu plano de trade? Normalmente, os comportamentos que você mais deseja alterar são as imagens espelhadas das qualidades que você mais valoriza. Portanto, se você estiver com problemas para "apertar o gatilho", provavelmente valoriza um plano completamente testado e não o possui.

Controlando o Contexto

Muito do seu comportamento depende do contexto. Por exemplo, muitos traders profissionais sabem que é possível perder US $ 20.000 em uma operação, talvez pagando US $ 1.500 em taxas no processo.
No entanto, é muito menos provável que os mesmos traders paguem esses mesmos US $ 1.500 para participar de um curso que possa remodelar suas operações e ajudá-los a evitar muitas dessas perdas. O pensamento por trás dessa lógica é que a perda é um custo para se fazer trades, enquanto o curso é um custo desnecessário. Observe o que acontece com a lógica se você a alternar e começar a pensar no curso como sendo essencial para fazer bem os negócios. Torna-se muito mais significativo do que as operações perdedoras, especialmente porque pode economizar para o trader muitos milhares de dólares em um único ano. Claro que isso depende do curso que você selecionar.

As pessoas que praticam a atenção plena estão cientes do contexto em que estão interpretando os eventos. Eles também estão dispostos a mudar de contexto para determinar o impacto em seu comportamento e pensamento. Como resultado, eles se dão muito mais opções e têm muito mais chances de ganhar dinheiro.
Pergunte a você mesmo as seguintes questões:

- Como estou interpretando minhas perdas?
- Qual é o contexto em que estou vendo todas as minhas operações?
- Como o trading se encaixa no esquema das coisas na minha vida?
- E se eu mudasse o contexto em apenas uma dessas perguntas?

Colocando o Processo Antes do Resultado

As pessoas podem imaginar-se dando passos graduais, mas grandes alturas parecem totalmente proibitivas. No entanto, quando você dá passos graduais suficientes, atinge grandes alturas.
Se você está preocupado com o resultado final - o resultado - provavelmente terá problemas para alcançá-lo.
No entanto, se você se concentrar no processo de obtenção do resultado, é muito mais provável que chegue ao seu destino.
Todo resultado é precedido por um processo. Você não ganhará dinheiro operando, a menos que siga um plano predeterminado e cumpra esse plano. É por isso que você deve se dar um tapinha nas costas todos os dias, se puder honestamente dizer que seguiu totalmente suas regras ao longo do dia. Todo Super Trader chega a esse nível realizando uma operação de cada vez. A principal diferença entre essa pessoa e o profissional médio é que o Super Trader provavelmente continuou a seguir seu plano todos os dias. O Super Trader provavelmente cometeu muito poucos erros.
O que você pode fazer para praticar a atenção plena em suas operações?

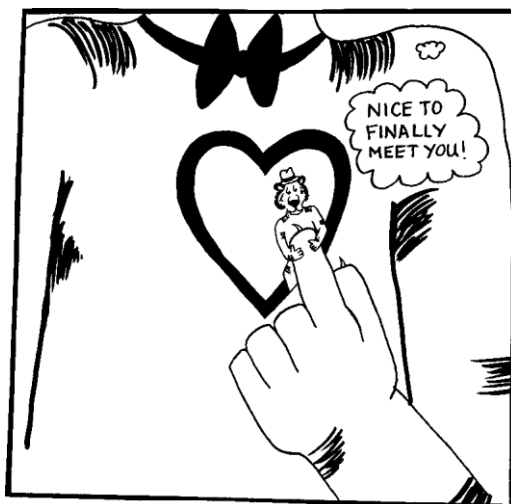
1. Faça uma meditação de atenção plena de 20 minutos todos os dias durante pelo menos uma semana. Se você pratica observando seus pensamentos (e liberando-os assim que notá-los), pode ficar convencido de que está fazendo o exercício adequadamente.

Como as pessoas podem imaginar-se dando passos graduais, mas grandes alturas parecem totalmente proibitivas. No entanto, quando você dá passos graduais mínimos, atinge grandes alturas.

Faça Amizade com Seu Intérprete Interno

Pense em um problema que você tem com sua negociação. Pode ser quase qualquer problema. Talvez você tenha problemas para obter lucros cedo demais. Você pode ficar com raiva quando um trade seu vai na direção contrária. Talvez você frequentemente duvide de si mesmo. Seja qual for o seu problema, escreva-o. Você pode aplicar este exercício a quase tudo que julgue ser um problema.

Depois de identificar esse problema, escreva várias declarações sobre ele. Por que você acha que tem o problema? O que causou isso? Qual a sua reação ao problema? Suas declarações podem ser quase qualquer coisa: "Por que continuo fazendo isso?" "Esse comportamento apenas mostra que eu sou estúpido." "Eu simplesmente não consigo me controlar." "O problema não é realmente nada, mas parece se repetir continuamente".

Essas declarações são sua interpretação do problema. De fato, sem essa interpretação, você provavelmente não teria um problema. Portanto, talvez seja importante trabalhar com seu intérprete interno.

Você precisa usar sua imaginação com este exercício. Esteja disposto a brincar como se fosse uma criança.

1. Agora que você listou um problema e algumas declarações sobre ele, pergunte-se como você pode explicar melhor a maneira como o problema aconteceu. Talvez você já tenha feito isso com uma de suas declarações. Caso contrário, essa é sua próxima declaração. Anote o que você ouve. Além disso, observe as qualidades da voz que faz a declaração. Onde você ouve a voz? de que direção vem? De quem é a voz? É seu? É de outra pessoa?

2. Agora encontre mais dois problemas e repita a etapa 1. Verifique se os problemas têm algum significado emocional para você.

3. Veja as três declarações que você escreveu sobre como seus três problemas ocorreram. O que eles têm em comum? Observe como as declarações são permanentes e difundidas. Observe também a personalidade geral por trás da voz.

4. Reescreva as três afirmações e as torne mais otimistas e específicas para uma hora ou ocasião e para o local onde elas aconteceram. Torne-os impessoais para separá-los do seu comportamento.

5. Vamos supor que uma parte de você, seu intérprete interno, seja responsável por essas declarações. Onde essa parte de você parece morar? Está de um lado da sua cabeça? Está na frente da sua cabeça? Ou talvez esteja vindo do seu coração. Observe mais uma vez de onde a voz parece vir.

6. Pense nessa parte de você como um amigo que você criou por um motivo positivo. Agradeça a esta parte por ajudar a levá-lo para onde você está hoje. Tem sido realmente um amigo para você e você precisa reconhecê-lo.

7. Mais uma vez, agora que você está em comunicação com seu intérprete interno, peça que ele apresente razões ainda mais positivas para suas três experiências.

8. Mova sua voz de intérprete para outra parte do seu corpo, digamos, seu ombro direito. Mude o tom da voz.

Faça parecer um personagem de desenho animado ou uma celebridade famosa que você gosta. Tente movê-lo novamente e dar outra nova voz. Ouça essa voz repassar suas novas desculpas e talvez algumas mais otimistas.

9. Observe como você se sente em relação ao seu intérprete agora.

10. Agora deixe seu intérprete interno ir para onde for melhor. Esse pode ser o local original ou um novo local no corpo. Dê a voz que achar mais reconfortante.

Se você ficar preso neste exercício, não há problema em criar um intérprete. Na verdade, você nunca inventa nada. Quando você

inventa alguma coisa, está apenas trazendo isso da sua mente inconsciente.

Você descobrirá que, ao fazer isso, de repente você tem muito mais controle sobre seus sentimentos. Suas interpretações nunca são realidade. Em vez disso, são apenas julgamentos, sentimentos ou crenças sobre um evento específico. Eles se sentem reais porque dão uma resposta emocional. No entanto, as emoções não têm nada a ver com a realidade. Eles estão simplesmente vindo de você.

O bom dessas interpretações é que elas são mutáveis. Eles não custam nada para mudar, mas oferecem enormes benefícios. Agora é hora de colocar seu intérprete interno ao seu lado. Afinal, é seu amigo.

Veja como uma pessoa, vamos chamá-lo de Bill, passou por este exercício. Quando Bill pensou em um problema, eram as críticas que recebia de sua esposa sempre que conversavam sobre trading. Ele podia ouvir a voz dela em sua cabeça, dizendo: "Negociar não passa de jogo. É uma perda de tempo e não tem valor redentor. "

Bill escreveu algumas declarações sobre o problema e apresentou o seguinte:

1. Casei com a mulher errada. Ela é uma idiota, e ela simplesmente não entende o que eu faço.
2. Seus pais incutiram nela uma ética sobre trabalho completamente retrógrada, e o trading não se encaixa nessa ética de trabalho; é porisso que ela me estressa.
3. Ela quer segurança e não se sente confortável quando digo a ela sobre trading.

Ele notou que a voz era meio aguda e sempre parecia vir do lado direito da cabeça. Parecia estar vindo de uma posição elevada na cabeça dele.

Quando ele repetiu o exercício com vários outros problemas, a voz tinha as mesmas qualidades e veio do mesmo lugar.

Quando ele tentou mover a voz, ele primeiro a colocou na garganta e a deixou rouca. Ele não se sentia nada confortável. No entanto, ele não teve nenhum problema em movê-lo entre os olhos e emitir uma voz de criança. Isso parecia muito confortável.

Quando ele fez interpretações novas e mais otimistas das situações, descobriu que era muito fácil manter a voz na nova posição. Como resultado, ele decidiu dar ao seu intérprete interno um novo lar. Agora, essa parte parece apreciá-lo muito mais e lhe dá muito poucos problemas.

Tente este exercício de intérprete pelo menos uma vez por semana nas próximas quatro semanas. Observe o que acontece depois de fazer e continue praticando. Você pode adicionar uma ferramenta muito valiosa para sua vida.

Esses exercícios são úteis apenas se você os fizer. Decida o quanto eles são importantes para você e faça-os.

Aprenda a "Dissociar"

Se você pensa em operar com desempenho máximo, pode imaginar um gênio do mercado e como essa pessoa aborda seu trabalho.

No entanto, você também pode observar um gênio em alguma outra área e perceber se parte do comportamento dele pode ser aplicada ao *trading*.

Nesse sentido, tenho pensado em como Einstein pensaria sobre os mercados modernos. Aprendi que uma das coisas que Einstein fez bem foi dissociar-se. Ele usou imagens para sair do corpo e assumir outra perspectiva.

Tente este exercício por si mesmo. Durante cada parte da aventura imaginária que se segue, observe como são seus pensamentos e como é sua experiência.

Aqui está a primeira cena imaginária. Veja a si mesmo (todo o seu corpo) em um paraquedismo na tela de um filme. Veja você mesmo em terceira pessoa num avião com um paraquedas anexado. Agora veja-se preparando para pular. Depois de pular, veja-se em queda livre por cerca de 10 segundos e depois puxe o cordão. Observe o que acontece quando você puxa o cordão; é como se o paraquedas te puxasse para o ar. Agora observe-se flutuando suavemente até o chão. Isso é chamado de ser dissociado.

Repita o mesmo cenário, só que agora você vê isso com seus próprios olhos. Observe suas mãos e pés enquanto você está sentado no avião se preparando para pular. Agora vá até a porta, prepare-se e depois pule. Observe-se afastando-se rapidamente do avião enquanto cai em queda livre. Após cerca de 10 segundos, veja sua mão enquanto você puxa o cabo de força e percebe como é a experiência da sua abertura de paraquedas. Agora sinta-se flutuando suavemente até o chão. Isso é chamado de associação.

Observe que a cena foi a mesma para as duas experiências - você estava pulando de um avião. No entanto, as imagens, ambas imaginadas, eram bem diferentes.

Vivemos a maior parte de nossas vidas em um estado associado. Como resultado, tudo parece real. Nossos sentimentos parecem reais. Nossas crenças parecem realidade. No entanto, esse é o caso simplesmente porque parecemos fazer parte disso. O que estamos pensando parece ser tudo o que existe.

Assim que você assume outra posição - dissociada -, sua experiência muda drasticamente. Seus pensamentos são diferentes. Suas experiências são diferentes. No entanto, essa segunda experiência é mais ou menos real? Nenhum dos dois: é apenas outra experiência.

Essa qualidade de assumir outras perspectivas, especialmente essa perspectiva dissociada, é comum a muitas pessoas excelentes em muitos campos. Einstein é apenas um exemplo. Os grandes zagueiros da NFL alegaram ter a perspectiva de estar acima de todo o campo de futebol (mesmo enquanto jogam), para que possam ver todo o campo de maneira desapegada. Imagine a perspectiva que traria para quem pudesse fazê-lo.

Michael Jordan afirmou ser capaz de imaginar flutuando sobre a quadra de basquete e, dessa perspectiva, vendo tudo o que está acontecendo. Talvez isso explique por que ele parece saber onde todos estão. Mais uma vez, pense na vantagem que essa habilidade lhe daria.

Fiz duas entrevistas com o ex-gerente de fundos Tom Basso. Jack Schwager, que lhe deu o apelido de Mr. Serenidade, o entrevistou no *The New Market Wizards*. Na minha entrevista com Tom, ele revelou que sua capacidade de se dissociar era um dos segredos de seu sucesso. Aqui está um pouco do que ele disse:

Nas situações em que eu sentia que precisava melhorar ou nas quais queria melhorar minhas interações com outras pessoas, eu simplesmente reproduzia eventos importantes em minha mente - descobrindo como os outros lidavam com a situação Eu sempre pensei nisso como um Tom Basso no canto da sala assistindo Tom Basso aqui conversando com você nesta sala. O engraçado desse observador secundário foi que, com o passar do tempo, eu encontrei o observador aparecendo muito mais. Não era mais apenas o fim do dia. Quando entrei em situações estressantes, comecei a negociar, interagindo mais com muitas pessoas, iniciando nossos negócios, lidando com clientes etc., e descobri que esse observador estava lá para me ajudar. Se eu me sentisse constrangido ou desconfortável, eu era capaz de me ver fazendo isso. Agora, eu tenho esse observador lá o tempo todo.

.

Um pressuposto fundamental da PNL é que, se uma pessoa pode fazer algo, todo mundo também pode. Como ser capaz de mudar para outra posição perceptiva é um dos aspectos críticos da genialidade e grandeza, é importante começar a praticá-la.

Aqui está um exercício. No final do dia, repita o dia em sua mente, especialmente momentos críticos do dia. Faça isso de um ponto de vista desassociado, em que você se observa durante o dia. Depois de concluir o exercício, anote o que você percebe sobre si mesmo.

Como você pode aplicar isso à sua negociação? Aqui está um exercício simples para quando você sentir que não está operando bem. Simplesmente levante-se e vá embora. Vá para uma parte diferente da sala e observe-se. Observe como você estava sentado no estado em que estava. O que você fez com seu corpo? Como você se comportou? Como era seu rosto? Como foi sua respiração?

Depois de observar todas essas coisas, observe como se sente agora. Você não está mais nesse corpo. Em vez disso, você está se observando de uma perspectiva dissociada. Todos os sentimentos e emoções devem ter desaparecido. Se não estiverem, verifique se você está se vigiando. Agora, faça a si mesmo algumas perguntas: Quais recursos eu preciso para lidar com essa situação como um Super Trader? Preciso de confiança? Preciso de coragem para sair? Preciso de alguma perspectiva? Como ficaria se eu tivesse esses recursos?

Imagine-se na mesma situação com esses novos recursos. Veja-se sentado ali cheio desses recursos e observe como a situação é diferente quando você os traz para a mesa.

As chances são de que as coisas sejam bem diferentes. Agora vamos descobrir a real aplicação deste exercício. Volte para a situação e torne-se o que você estava imaginando. Como é isso?

As chances são de que seja uma perspectiva totalmente diferente da situação e as chances são de que você esteja executando em um nível totalmente diferente.

Esse é o poder da dissociação. Pratique esta técnica pelo menos uma vez por dia durante a próxima semana. Quanto mais você faz, mais fácil se tornará.

Conquiste Equilíbrio no seu Trading/Investimento

Atingir o equilíbrio certamente seria uma das minhas 10 melhores dicas para você. Primeiro, falaremos sobre o equilíbrio entre lucros e perdas. Se você conseguir entender essa parte, será mais fácil entender a importância do equilíbrio em outras áreas.

CONQUISTE EQUILÍBRIO NO SEU TRADING

Vivemos em um mundo de polaridades: bom-mau, alto-baixo, jovem-velho, feliz-triste. A polaridade "vitória versus perda" é apenas um exemplo entre muitos. Na maioria dos casos, tendemos a julgar a polaridade na medida em que preferimos um lado e não gostamos do outro lado.

No entanto, um dos segredos da vida é tornar os dois lados da polaridade aceitáveis. O que isso significa?

Isso é difícil para a maioria das pessoas, mas talvez seja mais fácil quando eu explicar em termos de lucros e perdas. Você não pode ser um profissional bem-sucedido se não estiver disposto a ter lucros e perdas. Ambos são uma parte significativa do processo de negociação.

A maioria das pessoas não entende esse conceito. Eles querem estar certos o tempo todo. Eles querem ganhar dinheiro com todas as operações.

No entanto, isso não acontecerá porque as perdas fazem parte do processo de trading / investimento. Quando você entende esse relacionamento, pode chegar a um acordo com as perdas e corrigi-las. Uma parte natural do processo do trading é ter um ponto em que você deve sair de uma posição ou zerar outra com prejuízo para preservar seu capital. Essas perdas acontecem para a maioria das pessoas cerca da metade do tempo ou mais, e você deve torná-las aceitáveis ou neutras. Se uma perda não estiver correta, você não a aceitará agora. Quando você não está disposto a sofrer uma perda, ela geralmente fica um pouco maior. Quando enche demais transborda. Como resultado, torna-se ainda mais difícil de aceitar - muito mais doloroso. Se você não a aceitou pela primeira vez, à medida que se torna maior, você será ainda menos provável. O que é provável que aconteça? Provavelmente ficará ainda maior. O ciclo normalmente continua até que a perda se torne tão grande que você precisa suportá-la. Isso geralmente ocorre quando você acaba sendo zerado pela margem pela corretora.

No entanto, os investidores poderão nucar ser zerado pela margem pela corretora se não tiverem margem. Em vez disso, eles vinculam capital valioso em um investimento em queda que pode durar para sempre. Provavelmente, atualmente, existem milhões de investidores que estão perdendo investimentos que ocorreram desde 2000, porque estão esperando o retorno do mercado. Como você pode ver, você deve fazer bem em sofrer perdas.

A outra metade da equação também é importante e é igualmente intrigante: você não dá muita importância aos ganhos. Pessoas que valorizam muito os lucros tendem a aceitá-los rapidamente. Por quê? Porque se eles não os pegam, temem que os lucros se afastem deles.

Um exemplo disso foi apontado para mim no caso de investidores imobiliários. Um grupo de investidores entrou em um acordo imobiliário que começou a perder dinheiro. Em vez de sair e sofrer a perda, eles decidiram ficar e seguir em frente. Quando perguntados por que eles não conseguiram um investimento ruim, o comentário deles foi: "Ainda não recuperamos nosso dinheiro".

Os mesmos investidores posteriormente entraram em outro negócio imobiliário. Começou a se tornar lucrativo muito rapidamente. De fato, aumentou para 100% de lucro e mais. No entanto, os investidores que mantiveram o mau investimento agora esgotaram rapidamente com um pequeno lucro.

Quando perguntaram por que venderam, o motivo foi: "Perdemos dinheiro com o outro negócio, então queríamos ter certeza de que recuperávamos nosso dinheiro com este".

Esse conceito de equilíbrio é muito importante e se aplica a qualquer polaridade que você possa imaginar - não apenas lucros e perdas.

Superando um Estado Mental Bloqueado

Quando você está caminhando em direção a uma meta, como a excelência na negociação, pode fazê-lo superando obstáculos. Quando seu foco está nos problemas que você tem, como falta de fundos ou recursos limitados ou conhecimento limitado, você provavelmente irá gerar sentimentos de culpa, raiva ou frustração em si mesmo.

Pouco é realizado com esses estados mentais. Você se sente paralisado, e suaorientação em relação à "paralisia" tende a persistir.

VOCÊ ESTÁ BLOQUEADO?

Tudo o que você não pode realizar na vida é um modelo de estado parado. No início da vida, quando você tentou realizar algo, provavelmente foi atacado por algum tipo de fracasso implacável. O problema não era tanto o fracasso, mas também a intensidade do ataque. Esse evento plantou um sinal de parada psicológica na sua frente sempre que você começava em determinadas direções. Esse sinal de parada psicológica tem um impacto tão forte quanto o golpe original. Isso cria conflito interno quando você tenta realizar certas coisas, com parte de você querendo continuar e parte de você querendo recuar. Você oscila para frente e para trás, produzindo um estado mental parado.

Quando as pessoas estão presas, você pode ver a oscilação em seus corpos. Normalmente, eles veem duas fotos. Com o primeiro piscar de olhos, eles veem o que querem e, com o segundo piscar, veem seu sinal de parada psicológica. Você pode observar isso nos profissionais de vendas, por exemplo. O vendedor quer fazer a venda, mas odeia a rejeição. Ela decide: "Eu posso fazer isso, mas não tenho um produto que valha a pena" ou "Meu produto é bom, mas as pessoas simplesmente não respondem a mim". O resultado geralmente é o estado parado da procrastinação.

O mesmo vale para um trader. Uma parte do trader diz: “Saia do trade; atingiu seu stop e você precisa reduzir suas perdas.” Outra parte diz: “Fique; ele vai reverter e você não quer ser violinado agora. " Normalmente, o resultado é um estado mental bloqueado.

Eu já vi centenas de pessoas em estados bloqueados. Um estado particularmente impressionante envolveu um homem na casa dos quarenta que ainda morava com seus pais. Ele queria sair por conta própria, mas algo o mantinha no lugar, mantendo-o dependente de seus pais. Quando o vi, ele havia decidido que negociar era uma maneira de ganhar dinheiro para escapar. No entanto, ele ficou preso porque ganhar dinheiro suficiente para escapar resultaria em um estado extremamente negativo. Como resultado, ele descobriu que não podia puxar o gatilho.

Toda vez que adiamos algo, algum sonho ou objetivo, começamos a oscilar. Queremos alcançar o sonho ou objetivo, mas também queremos evitar a dor necessária para realizar a tarefa. O resultado é “e-motion” - uma falta de movimento fora de nós mesmos e um movimento intenso (e-motion) dentro de nós.

Algumas Soluções Simples

Quando você está preso, quanto mais esforço você tenta para se desvencilhar, pior fica. É como estar preso na areia movediça: quanto mais você luta, mais rapidamente afunda. A primeira solução é sempre relaxar e mover-se levemente na direção oposta ao que seus instintos lhe dizem. Por exemplo, um piloto entrando em uma queda livre deve empurrar suavemente para dentro do mergulho para que o ar flua por baixo das asas corretamente. Nesse ponto, ele pode começar a controlar o avião. Da mesma forma, quando você começa a derrapar em seu carro, deve seguir a favor da derrapagem até obter controle sobre o carro, embora sua reação natural seja fazer o oposto.

Se você está preso ao seu objetivo de se tornar um excelente trader, tente fazer o oposto de seus instintos. Se você precisar fazer uma operação, não há problema em aceitá-la. Em vez disso, avance para trabalhar em suas emoções.

A segunda solução é focar no que você deseja. Quando você se concentra nas limitações, sente as emoções do sinal de parada ou da limitação. Quando você se concentra no que deseja alcançar, começa a ver possibilidades e novos recursos que surgem. Qual é o seu foco? A terceira solução é se concentrar em ser o que você deseja ser.

Se você quer ser um trader profissional, não se concentre no que grandes profissionais têm ou fazem; concentre-se em seu estado de ser. Como é ser um trader profissional? Como é pisar no lugar deles?

Faço um exercício em um workshop no qual peço aos alunos que saiam do estado paralisado para perceber como eles são. Isso dissocia a pessoa e a leva para fora do estado preso. Peço então que imaginem um grande profissional na mesma situação. Como seria esse profissional? Como ele seria? Peço-lhes então que entrem no ser do grande trader. O resultado é uma transformação quase instantânea. Tente.

O Fracasso te Motiva?

Eu li um livro maravilhoso de Jerry Stocking intitulado *Rindo com Deus*.7 Nesse livro, o dilema a seguir é trazido à tona, e vou reescrever a conversa um pouco para torná-la pertinente ao trading / investimento.

***Deus**: Você quer ganhar sem perder?*

***Trader**: Claro.*

***Deus**: Se você vencer, você também deve perder. Mas você não foi honesto comigo. Você disse que gostaria de apenas vencer. Se fosse esse o caso, você venceria com muito mais frequência.*

A possibilidade de falha o motiva muito mais do que a possibilidade de sucesso. Toda a sociedade vive do fracasso ou, pelo menos, do medode perder. **Se não houvesse a possibilidade de perder, você não receberianenhum crédito pelo sucesso.**

Pensando por essa lógica, ganhar dinheiro nos mercados pareceria sem sentido para você.
Pense nisso. E se você gravou um evento esportivo e alguém lhe contou a pontuação final? Você ainda assistiria com o mesmo entusiasmo? Provavelmente não porque é a incerteza do resultado que mantém sua atenção plena.
Você poderia ganhar dinheiro com todas as operações, mas isso não seria divertido. Você perderia a incerteza que ama e ainda finge eliminar.
A última declaração pode chegar a alguns de vocês. Mas e se for verdade? Ed Seykota disse no *The New Market Wizards* que as pessoas obtêm o que querem do mercado: emoção, punição e justificativa para suas emoções. Eu certamente vi muitas evidências para sugerir que a observação dele é verdadeira. Mas a conversa fica ainda mais interessante.

____

***Deus**: você sabe o que vai acontecer no mercado, porque o futuro é uma ilusão que você inventa. Ignorar o que você sabe no nível da alma prova o quanto você ama a incerteza. Você usa a ilusão do futuro para se manter preso no tempo.*

Para tornar essa conversa mais significativa, imagine que você é 100% preciso em todas as operações. Você sabe todo topo e fundo de cada ação, índice ou par de moedas. Você nunca está errado sobre uma operação. Suponha que você acabou de entrar no mercado e faturou US $ 10 bilhões em um ano. Você continuaria se fosse assim tão fácil? Seria US $ 10 bilhões suficiente? Você continuaria operando?

Talvez sua resposta seja: "Claro que sim! Eu receberia todo o dinheiro do mundo. " Isso seria interessante? Eu tendo a duvidar disso. Operar é interessante apenas por causa da possibilidade de perda. Agora você está em uma posição em que pode comprar ou fazer qualquer coisa, porque nunca perderá dinheiro em uma negociação. Você ainda operaria? Por que ou por que não?

Tudo nesta seção pode ser inventado. Nada pode ser verdade, mas eu gostaria que você assumisse (ou agisse como se) que fosse verdade. Apenas finja que é verdade. Quando você faz isso, o que acontece com você por dentro? Como você se sente com relação ao trading? Você continuaria operando? Se sim, com que frequência? Se não, por que não? O que isso diz sobre você? É a incerteza que mantém você no jogo? Você continuaria operando se tivesse todo o dinheiro do mundo? Por quê? O que suas respostas dizem sobre você? Convido você a fazer este exercício e observe o que lhe acontecerá. Quantas operações você faria se não tivesse incerteza sobre o resultado? O que suas respostas dizem sobrevocê?

Uma Nota para Você Considerar

Existem muitos livros que afirmam que o texto "veio de Deus". Não sei se esses livros realmente vêm de Deus, mas se eles me dão novas ideias para refletir, acho-os muito emocionantes.

Se você ampliar suas crenças para pensar que algo veio de Deus, suponha que alguém inventou, mas ao mesmo tempo imagine que isso pode ser verdade. Essa me deu muitas ideias novas e, se você abrir a mente o suficiente para fazer a mesma coisa, poderá achar as ideias bastante expansivas.

Observe também se houve algum botão pressionado por este exercício. Se houver, pergunte-se: "Qual é a crença por trás dos meus botões sendo pressionados?" Quando encontrar a crença, faça o Paradigma do Exame de Crenças. Se você realmente fizer o exercício, descobrirá que a crença está limitando você. A questão principal agora é: "Qual é a acusação por trás da crença?" Quando você se livrar dessa acusação, toda a sua vida mudará.

Sem Requisitos pra Ser Feliz

Imagine que você é infinitamente rico. Isso significa que se você parasse de trabalhar hoje, sua renda passiva seria suficiente para sobreviver pelo resto da vida com seu estilo de vida atual.

O que você faria? Você continuaria a fazer o mesmo trabalho? Você trabalharia para obter mais renda passiva para melhorar seu estilo de vida? Suponha que você fez isso e seu estilo de vida se tornou 10 vezes mais rico do que é agora. Então o que você faria? Mais do mesmo? Talvez você trabalhe para dar aos outros ou à caridade? Você ficaria mais feliz se fosse 10 vezes mais rico? Você tem certeza?

Mais uma vez, vamos ver o livro de Jerry Stocking intitulado *Rindo com Deus*. Como já disse, não tenho ideia se Deus esteve envolvido na redação do material. No entanto, as declarações feitas são bastante úteis e estimulantes, e isso é o suficiente para mim. Nesse livro, “Deus” diz: "Se você não pode se contentar perfeitamente com tudo, obviamente não pode se contentar com nada".

ALEGRE-SE COM AS COISAS PEQUENAS

Embora isso possa parecer satírico para alguns de vocês, lembre-se do que dissemos antes sobre ter, fazer e ser. A maioria das pessoas quer ter o que o bom profissional tem (dinheiro e sucesso). Alguns estão realmente dispostos a fazer o que o bom profissional faz, dando um passo maior na direção certa. No entanto, o verdadeiro segredo é "ser" o bom profissional. Se você quer ser feliz

ou conteúdo ou satisfeito com seu sucesso no trading, você deve poder entrar nesses estados primeiro. Assim, a afirmação de “Deus” no livro é perfeitamente lógica. Se você não puder ser feliz sem nada (ou seja, apenas SENDO feliz), terá problemas em ser feliz como resultado de algumtipo de ação ou de ter algo a ter.

Deus continua dizendo que "no momento em que você se concentra em algo que não teve no nascimento, está decidindo que está incompleto e pode ser realizado de fora de si mesmo". Mais tarde, ele diz: "Eu o coloquei no paraíso, mas você não percebe e está tentando melhorar." Esse tipo de abordagem não funciona pelos motivos que acabei de descrever.

Deus também diz que nossas prioridades são atrasadas. Isso provavelmente não é novidade e é fácil de ver em outras pessoas, embora nem sempre seja tão fácil de ver em si mesmo. Tendemos a valorizar o que é raro. Quanto menos pessoas têm algo, mais valioso ele tende a se tornar. Em contraste, Deus sugere que **tudo o que vale a pena ter está disponível em abundância**. Tudo o que precisamos está disponível na proporção em que precisamos - coisas como ar, água, luz, luz do sol e beleza. A coisa mais abundante que temos é a incerteza, e conversamos sobre como é importante na última seção. Os mercados não seriam nada divertidos se tudo o que existisse fosse certeza. De fato, a maioria das pessoas parava de jogar. Talvez eu devesse colocar a palavra *brincar* em itálico, porque brincar é o que as crianças fazem que lhes dá alegria. Como adultos, somos ensinados a levar a vida a sério e parar a alegria. As crianças se divertem com as coisas mais simples: caminhar pela floresta, respirar fundo, estar com alguém divertido, ver o pôr-do-sol ou talvez espirrar na chuva. Os adultos tendem a ignorar toda essa maravilha. Em vez disso, trabalhamos por dinheiro, segurança e um estilo de vida aprimorado.

Há muito tempo, eu tinha o objetivo principal de acumular dinheiro suficiente para pagar minha casa. Naquele momento, senti que não precisaria mais trabalhar. Eu sabia que ainda iria trabalhar, mas seria bom estar em uma posição em que não precisava. Cerca de 10 anos atrás, comecei a entender completamente o conceito de riqueza infinita, como expliquei anteriormente. Minha renda passiva tinha que ser maior que minhas despesas para que eu fosse infinitamente rico. Dentro de seis meses, eu me tornara infinitamente rico. Eu ainda estava fazendo as mesmas coisas? Sim. Eu me senti diferente? Na verdade, não, exceto na medida em que mudei muito sobre quem eu estava sendo para me tornar infinitamente rico.

Em *Rindo com Deus*, Deus diz: *"Você estabeleceu um mundo de objetivos inatingíveis - ter o máximo ou ser o melhor. Aqueles que se aproximam desses objetivos prontamente admitem que não há nada mais que valha a pena alcançar. "*

Aqui está um exemplo dessa lógica que vale a pena pensar:
Você tem um carro novo de US $ 250.000 e seus vizinhos não o têm. Como resultado, você deve ser mais importante do que eles. Certo? Você deve ser bom, bem-sucedido e importante.
No entanto, você não gasta muito tempo andando alegremente em seu carro de US $ 250.000 porque não deseja que ele fique sujo ou danificado; na maioria das vezes, você apenas dirige um pouco para mostrar às pessoas o quão importante você é.
Um dia você decide entrar no seu carro e levá-lo para uma longa viagem. Você planeja dirigir 500 milhas para um estado diferente. No entanto, quando você dirige seu carro novo e caro, percebe que está tenso e chateado. Outros motoristas o incomodam. Dirigir em alta velocidade deixa você tenso. Durante a viagem, você sofre um pequeno acidente. Seu carro está muito amassado e você está infeliz.
Em vez de rir da ocorrência do acaso, você age como se você que tivesse sido amassado. Seu valor estava em outra coisa - seu carro. Como resultado, você se tornou vulnerável. Você se confundiu com seu carro, seu barco, sua casa, qualquer que seja.
Desenvolvemos um sistema de valores em que sentimos que ganhamos algo através do trabalho árduo. Não apreciamos "coisas" a menos que tenhamos sofrido para obtê-las. Fazer uma venda difícil a um cliente irado parece muito mais valioso do que fazer uma venda fácil a um cliente satisfeito. Podemos celebrar o primeiro e não pensar em nada do último. Todos esses valores fazem levar a muito trabalho e irritação. Trabalhamos horas extras para fazê-lo. Depois, devemos passar o tempo relaxando, geralmente assistindo à televisão com uma cerveja ou um cigarro.
O que aconteceu com simplesmente curtir a vida?
Nós inventamos substâncias que uma criança comum nunca iria querer consumir ou beber sem nos dizer que era "adulto" fazê-lo. As substâncias de que estou falando incluem cerveja, vinho, uísque, café, cigarros e charutos. Em seguida, inventamos gostos "refinados" em torno dessas substâncias. Assim, as pessoas passam anos aprendendo sobre bom vinho, bom café ou como é um bom charuto. Parte de nosso prazer na vida parece residir no desenvolvimento de um senso refinado dessas substâncias (substâncias que uma criança comum nunca desejaria consumir porque têm um gosto horrível), e nós as consumimos para relaxar. Isso faz sentido para você?

O que estou dizendo pode ser verdade, mas o que isso tem a ver com boas operações? Parte do motivo pelo qual estou chamando a atenção dessas ideias é que a maioria dos bons traders pode se identificar com o que estou falando. Eles estão na simplicidade e na alegria da vida. Isso faz parte do que os torna bons traders. Quando você aprender a "ser" essas coisas, verá que suas operações melhorarão como resultado de apenas ser.

Vamos continuar com a ideia de que a felicidade vem do seu "ser", não das coisas ou do que acontece. Como acabamos de dizer, os bons traders gostam da simplicidade e da alegria da vida.
Isso é parte do que os torna bons traders e, quando você aprender a "ser" essas coisas, verá que suas operações melhorarão como resultado.

O que a maioria de nós realmente deseja são estados mentais, como alegria, amor e liberdade. Para ter esses estados, você precisa apenas entrar neles. Eles não têm nada a ver com o que você tem ou faz. Em vez disso, eles têm tudo a ver com o ser. Para elevar a qualidade de sua vida, você precisa apenas olhar ao seu redor e se alegrar. Você está se divertindo? Você se sente mais leve? Você está experimentando mais prazer nas coisas mais simples?
A realidade, como é descrita em *Rindo com Deus* é, em última análise, todas as possibilidades. É uma possibilidade absoluta. De fato, Deus diz: "*Toda possibilidade é infinitamente interessante, enquanto alguma possibilidade é um pouco interessante e muitas possibilidades são um problema*". Na vida, ficamos chateados quando pensamos que nossas possibilidades foram limitadas, mas também nos sentimos seguros quando temos certeza e as possibilidades são eliminadas.
Alguém me fez uma pergunta um dia sobre todas as más notícias nos mercados. Foi algo assim: “O que vai acontecer com os mercados com o potencial mercado de baixa, a valorização do dólar e tudo o mais que está acontecendo? Acho isso um pouco assustador e dificulta o acionamento do gatilho. O que essa pessoa quer é uma possibilidade - os mercados subindo. No entanto, no momento em que as pessoas sentem que outras possibilidades estão perdidas - por exemplo, suponha que alguém diga que os mercados só subirão - elas agem como se tivessem perdido algo ou sido roubado de alguma coisa. O que você sabe? Como os mercados só podem subir? Queremos a incerteza que advém do desconhecimento.
Uma diferença crítica entre bons traders e traders médios é que os bons operam com simplicidade e desconhecimento. Eles simplesmente acompanham o fluxo dos mercados. Se os mercados dizem que é hora de os preços das ações subirem, eles compram.

1. Eles podem estar errados 60% das vezes, mas isso faz parte do jogo. Eles sairão quando os mercados não estiverem mais subindo. Eles fazem isso simplesmente observando o que está acontecendo e são alegres porque estão seguindo o fluxo. Eles se permitem deixar seus lucros correrem porque não há problema em estar no mercado quando está subindo. Eles também se permitem sair porque não há problema em sair quando os mercados começam a fazer outra coisa.

2. O que acabei de descrever é o puro trading. Sua essência é simples. Não requer muito tempo. Em vez disso, oferece muito tempo para jogar. Também envolve ver todas as possibilidades e estar no fluxo do que está acontecendo agora. Você não pode fazer isso se estiver preocupado em ter razão, trabalhar duro ou ter dinheiro ou lucros. Você pode fazer isso apenas quando sua mente é pura e pode estar em sintonia com o que está acontecendo ao seu redor.

3. Experimente estas dicas simples: Desista de estar certo e abrace todas as possibilidades. Você descobrirá que, ao não prever os mercados e aproveitar a incerteza, poderá observar melhor o que os mercados estão fazendo no momento. Adicione novidades à sua vida. Encontre cinco hábitos que você tem e quebre-os. Se você colocar as calças primeiro com a perna direita, comece com a perna esquerda. Se você ouvir o telefone com a orelha direita, pegue-o com a mão esquerda. Reserve mais de duas horas para jantar e saborear cada refeição. Vá de férias românticas e faça amor com o amor da sua vida em um novo lugar todos os dias de umamaneira diferente.

4. Escolha várias coisas que você faz (especialmente na negociação) e encontre uma maneira mais simples de fazê-las. Por exemplo, se você é um daytrader, abra uma posição e assuma uma perda ou saia no final do dia. Quando você faz isso, não fica vinculado ao mercado o dia todo e pode achar que sofre pequenas perdas e obtém lucros enormes. **Simplifique sua técnica de entrada e concentre-se nas saídas**. **Ou simplifique suas entradas e saídas e concentre-se no dimensionamento da posição.**

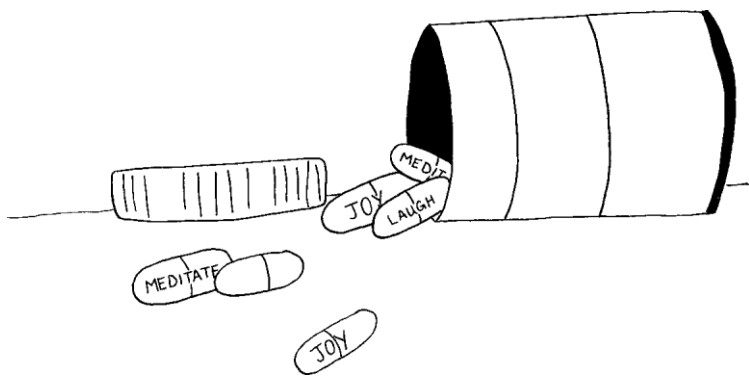
5. Passe um dia inteiro sem fazer absolutamente nada, exceto meditando ou andando por aí.

6. Faça um novo amigo e ensine a ele como a vida pode ser alegre. Escolha alguém que precise desta lição.

Vitaminas Para sua Alma Para Melhorar Seu Trading

Dar vitaminas à sua alma pode não ter um efeito direto e perceptível nos seus resultados. No entanto, essas vitaminas podem prevenir um desastre e certamente farão de você uma pessoa mais leve e feliz. Pessoas mais leves e mais felizes costumam fazer melhores traders e investidores.

Há vários anos, comecei o ano com uma resolução para fazer muito trabalho espiritual. Eu estava planejando fazer muita meditação durante janeiro e fevereiro. Planejei um retiro espiritual de uma semana. Em essência, este foi o ano para alimentar minha alma.

Em vez disso, o que aconteceu foi que eu passei de dezembro a fevereiro tomando antibióticos por causa de uma bactéria resistente a antibióticos, mas que parecia se transformar em bronquite crônica ou pneumonia porque eu o ignorei inicialmente. Foi terrível. Isso tirou toda a energia de mim e a última coisa que eu queria fazer era um conjunto de exercícios ou meditações espirituais.

VITAMINAS PARA A SUA ALMA

Acredito em assumir total responsabilidade pelo que acontece comigo. Na maioria das situações, posso explicar exatamente como consegui criar o que aconteceu, mas não nos primeiros meses desse ano. Sinceramente, eu não tinha ideia de como eu deixei de fazer o trabalho espiritual para passar pela exaustão física, mas fiz isso.

Durante esse tempo, eu ainda tinha um forte desejo de fazer coisas que pudessem dar uma carga à minha alma - alimentá-la e nutri-la. Ao mesmo tempo, eu não fazia ideia de como fazer isso até o fim de semana em que encontrei um livro chamado *Vitaminas Para A Alma.* O livro era exatamente o que eu precisava, mas mais importante, ele me ajudou a classificar as atividades de enriquecimento da alma. Em algumas dessas atividades, sou muito forte, mas muitas são áreas que negligenciei totalmente.

Foco no Momento

Mark Twain disse uma vez: "Tive muitos medos em minha vida, a maioria dos quais nunca aconteceu". Da mesma forma, na minha vida, notei que tive muitas preocupações, a maioria das quais nunca aconteceu.

No entanto, posso gastar muito tempo me preocupando com eles. No entanto, a solução mais simples é se concentrar no oposto: quais são suas bênçãos agora? Pelo que você está agradecido agora?

Aqui estão alguns exercícios interessantes que você pode fazer quando o tempo estiver bom apenas para se concentrar nas maravilhas deste momento. Passe algum tempo fora e realmente estique seus sentidos. Cheire as flores. Capte os cheiros e aprecie-os. Feche os olhos e ouça os sons da natureza. Ouça os pássaros. Escute o vento. Que outros animais você ouve?

Admire a maravilha de tudo. Ou vá para um lugar magnífico e aprecie a paisagem. O que você vê? Olhe para todos os lugares e leve tudo para sua alma. Observe a magnificência do momento.

Tudo o que você pensa está no passado. Mesmo se você estiver sentindo uma dor insuportável, o que realmente está sentindo aconteceu há milissegundos atrás. Não é o que está acontecendo agora. Tudo em que você pensa e tudo com que se preocupa estão no passado. Ao liberá-los e se concentrar no agora, você descobrirá que tudo é bonito e pacífico. São apenas nossos pensamentos, baseados em nossas interpretações do que aconteceu no passado, que causam transtorno e luta. Quando você percebe isso,

Acredito que você terá um enorme avanço na compreensão de quem você realmente é.

Experimente: dedique 15 minutos por dia para apreciar a magnificência do momento. Encontre algo bonito e aprecie as vistas, sons, cheiros e assim por diante. Note como

maravilhoso tudo isso e passar os 15 minutos completos. Quando terminar, agradeça. Observe o que isso faz pela sua alma, como você se sente e, finalmente, pelas suas operações. Você ficará surpreso! Apenas tente.

Gaste Algum Tempo Rindo

Norman Cousins, autor de *Anatomia da Doença*, acreditava que se curava de câncer usando a terapia do riso. Ele encontrou muitas e muitas coisas engraçadas e passou o dia rindo e se divertindo. O efeito de mudar sua perspectiva para uma de humor parecia ter imensos efeitos curativos em seu corpo. No entanto, não há necessidade de esperar até que você tenha uma doença grave para praticar tomar vitaminas para a alma.

1. Aprecie piadas e sorria quando algo é engraçado, mas não faça um esforço consciente para trazer mais risadas à minha vida. É algo que quero praticar mais.

2. Encontre alguns filmes realmente engraçados e assista. Melhor ainda, convide alguns amigos e assista-os juntos. Há apenas uma regra sobre como assisti-los: ria o máximo que puder. Se algo estiver um pouco engraçado, force-se a rir alto.Não é tão difícil e é contagioso. Além disso, salve piadas da Internet. Você provavelmente tem amigos que recebem muitas piadas na Internet e ficariam felizes em enviá-las para você. Pessoalmente, tenho pelo menos quatro pessoas que me enviam piadas o tempo todo e as guardo. Posso ler meus arquivos antigos a qualquer momento e algumas coisas são realmente engraçadas. Faça com que seus amigos comecem a enviar piadas (e também a eles) e salve sua coleção. Memorize-os e diga-os frequentemente. Você descobrirá que quando outras pessoas rirem da sua coleção de piadas, você ri com elas. Mesmo sabendo que a piada e a piada não são uma surpresa, você terá imensa alegria e diversão ao contar uma piada para outras pessoas.

   Deixe-me lhe dar um exemplo. Cerca de 10 anos atrás, um dos meus amigos contou uma piada no jantar relacionada às três maiores mentiras que um cowboy conta: “Meu caminhão está quitado”. “Ganhei esta fivela de cinto no rodeio”. “Eu estava apenas ajudando aquelas ovelhas por cima da cerca”.

Quando minha esposa, que acabara de chegar do exterior e não estava acostumada com o humor americano, ouviu a piada, ela não entendeu a última mentira, e o processo de explicá-la colocou todos na mesa em pontos. Eu nem acho a piada engraçada, mas sempre lembro por causa da reação da minha esposa quando estava sendo explicada. Contar piadas para outras pessoas pode alegrar sua alma. Pratique fazendo isso.

Uma alma saudável é uma alma feliz que experimenta alegria, risos e leveza. Isso não significa que você deve evitar olhar para o sofrimento que ocorre ao nosso redor, mas significa que você evita que esse sofrimento roube sua alegria pelas muitas bênçãos que Deus nos apresenta. O oposto da alegria não é necessariamente tristeza; é descrença na verdadeira natureza da sua alma ou na essência de Deus.

Muitos de nós, adultos, precisamos aprender a rir, e isso começa com um leve desejo de fazê-lo. Uma das coisas incríveis da minha esposa é o riso dela. Ela pode rir de quase tudo, e eu quase nunca a ouço falando ao telefone sem ouvir muitas gargalhadas. Essa é uma das muitas razões pelas quais estou tão atraído por ela. Mas o verdadeiro segredo do riso é apenas fazê-lo. Se algo é um pouco engraçado, tente rir dele, mesmo que pareça que você o está forçando a princípio. Torna-se atraente quando você começa.

Leia algo engraçado antes de dormir todas as noites. Obtenha uma coleção de livros de desenhos animados ou livros de piadas e leve-os ao seu lado. Quando algo lhe parecer um pouco engraçado, ria alto. Você verá que é contagioso e que o material se torna cada vez mais engraçado.

Por fim, você descobrirá que as crianças são muito menos inibidas em rir do que a maioria dos adultos. Assim, passe algum tempo com as crianças e veja o que elas acham engraçado. Vá assistir a um filme ou desenho animado com eles. Rir quando eles riem.

Aqui está sua tarefa com risos para cada dia desta semana: encontre algo para rir a cada noite antes de dormir. Além disso, assista a um filme engraçado pelo menos uma vez por semana este mês. Aproveite e divirta-se.

Deixe na mão de Deus

Cerca de nove anos atrás, um evento traumático aconteceu na minha vida; mudou vários dos meus valores. Isso também me fez preocupar muito - principalmente por nada - e passar muito tempo sentindo pena de mim mesma. Essencialmente, muitas mudanças

aconteceram na minha vida, principalmente como resultado de minhas próprias criações internas, e eu odiava como minha vida era diferente e fiquei muito preocupado com isso.

Ironicamente, passei quatro anos estudando *Um Curso em Milagres e* aprendi que muito do que pensamos como realidade é uma ilusão. Eu entendi que o que eu criei era uma ilusão e que eu a criei. No entanto, eu me preocupava com isso constantemente, mesmo que nada acontecesse. Meus valores mudaram e eu parei de fazer certas coisas que costumava fazer, mas nada mudou além da criação de novas ilusões.

Embora muito do que eu disse nos dois parágrafos anteriores possa não fazer sentido para você, talvez faça quando lhe der a solução, a vitamina para a alma. Minha solução foi fazer uma caixa de Deus. Mantemos esta caixa em um local especial da casa. Sempre que algo parece realmente me incomodar, faço o seguinte:

- Primeiro, percebo que estou gastando muito tempo na ilusão e que não é alimento para minha alma.
- Depois de perceber o impacto que esse item tem na minha vida, pego um pequeno pedaço de papel e o anoto.
- Ao escrever o que está me incomodando, dou a Deus.
- Além disso, agradeço a Deus, sabendo que Ele vai tirar isso de mim.
- Em seguida, coloquei o pedaço de papel na minha *Caixa de Deus* e o esqueci.

Percebi que algo incrível acontece quando faço esse exercício. Um problema que uma vez dominou meu pensamento desaparece subitamente. Se não, o problema geralmente muda de alguma maneira e então dou o novo problema a Deus da mesma maneira. Até o momento, nunca tive o mesmo problema depois de oferecê-lo duas vezes.

Ocasionalmente, eu posso ter um pensamento sobre o problema, mas então percebo: "Você acabou de dar isso a Deus. Agora você está pegando de volta? A resposta geralmente é não, e eu a largo automaticamente.

Há uma declaração interessante em *Um Curso em Milagres* que é mais

---

ou menos assim: "Tudo está no controle de Deus, a menos que você tenha medo disso. Quando você tem medo, você é

tirando o controle de Deus e tentando controlar a situação por meio de suas próprias criações." Talvez isso explique por que a *Caixa de Deus* funciona tão bem. Eu recomendo fortemente esta vitamina importante para sua alma. Funciona muito bem.

Pratique este exercício por uma semana. Anote tudo o que o incomoda. Mesmo se você se sentir um pouco irritado, basta anotá-lo em um pedaço de papel e colocá-lo na sua Caixa Divina e depois esquecê-lo.

Agradeça Pelas suas Bênçãos

Um ótimo livro que eu recomendo se chama *O Casamento do Espírito*.

É um programa completo para ajudá-lo a se iluminar, e parte do programa é manter um diário. Quando fiz o programa, escrevi todos os problemas e turbulências emocionais que parecia estar passando naquele dia. Quando terminei de escrever, fiz exercícios para esclarecer a turbulência.

O que foi interessante para mim foi perceber o quanto de turbulência eu poderia escrever naquele diário. Os exercícios pareciam funcionar, mas sempre havia algo para escrever. Isso me surpreendeu, pois fiz centenas de horas de trabalho de compensação pessoal ao Longo dos anos e, portanto, espero ser bem claro.

Lembro-me de um velho ditado que diz: "Você é o que pensa." Na verdade, essa é a famosa ***Lei da Atração*** que você ouve muito sobre esses dias. Sou muito a favor da limpeza pessoal, porque a maioria das pessoas tem grandes cicatrizes em suas almas que precisam curar. No entanto, eu limpei todos eles até onde eu sabia, mas ainda estava inventando coisas. Então começou a perceber quanto tempo eu passava na minha vida procurando coisas para esclarecer. Quando você olha, sempre encontra algo. Como resultado, mudei meu foco para agradecer todos os dias. Em vez de procurar problemas, passei o mesmo tempo escrevendo as bênçãos da minha vida e dando graças por essas bênçãos. Muitas vezes as bênçãos são as mesmas, mas tudo bem, porque ainda sou grato por elas.

Acho que o processo de anotar minhas bênçãos e agradecer muda meu foco inteiramente do antigo processo de encontrar meus problemas. O que ocorreu é um alívio gradual do meu espírito. Mais uma vez, esta é uma vitamina maravilhosa. Tente.

Aqui está sua tarefa: faça um diário e anote cinco bênçãos pelas quais você é muito grato. Além disso, se você estiver preocupado com alguma coisa ou com medo de algo, escreva-o em um pedaço de papel e entregue-o a Deus. Coloque-o em sua própria caixa de Deus, mas lembre-se de que você deve estar totalmente disposto a entregá-lo a Deus e liberá-lo. Se você não der de bom grado, descobrirá que Deus também não está disposto a receber. *O Secret Gratitude Journal* é um excelente veículo para esse fim.

Siga Sua Felicidade

Quando participei do *Curso em Milagres*, assumi o compromisso de seguir minha felicidade. Joseph Campbell declarou em sua notável série *O Poder do Mito* que seguir sua felicidade é essencialmente seguir o caminho de Deus. Isso me pareceu ótimo: faça o que me dá alegria e minha vida funcionará melhor.

Em 1986, assumi o compromisso de deixar meu emprego de meio período. Eu estava trabalhando um dia por semana em um emprego que odiava, mas esse trabalho era um cobertor de segurança. Enquanto eu estava em meio período, eu tinha benefícios médicos e a possibilidade de trabalhar em período integralnovamente.

SIGA SUA FELICIDADE

Saí do emprego e me livrei do cobertor de segurança. Duas semanas depois, minha ex-esposa inesperadamente perdeu o emprego e não foi reempregada por cerca de nove meses. No entanto, passamos por esse ano sem ter que pedir muito dinheiro emprestado.

Em 1987, meu próprio negócio estava progredindo. Decidi que precisava contratar uma secretária para acompanhar a carga de trabalho.No entanto, eu não havia ganhado tanto dinheiro no ano anterior, e o salário de uma secretária ocuparia a maior parte disso. Mesmo assim, Eu mergulhei - outro sinal de compromisso - e esse ano foi o primeiro ano em que recebi um salário de seis dígitos. Meu negócio realmente parecia decolar a partir daí.

Em cada caso, as decisões foram difíceis. Eu estava desistindo da segurança e do status quo de algo desconhecido. Mesmo odiando o conhecido e amando o que estava entrando, foi muito assustador. A propósito, essas são todas as etapas para demonstrar comprometimento, e eu já falei sobre a importância disso.

Ao longo do caminho, seguindo essas orientações sobre onde parecia a alegria, me afastei de quase todos os apegos que tinha na época, incluindo o meu primeiro casamento. Não estava funcionando e não conseguimos consertá-lo. Muito disso foi muito assustador, embora eu estivesse caminhando em direção a mais alegria. No final, os resultados foram maravilhosos. É um grande passo, mas seguir a sua felicidade é uma vitamina muito importante para a sua alma.
O que você ama fazer? Você provavelmente deveria estar fazendo mais disso. O que você odeia fazer? Você provavelmente deveria estar fazendo menos disso. A certa altura, quando meu negócio já era bastante bem-sucedido, anotei todas as coisas que eu odiava e todas as coisas que eu adorava fazer. Adivinha? Todas as coisas que eu adorava fazer eram as que mais lucravam com os negócios. Eles giravam em torno de ajudar as pessoas, fazer coisas criativas, dar meus workshops, desenvolver novos produtos e operar. Essas foram todas as coisas que ganharam dinheiro.
Eu odiava a rotina diária de gerenciar os trades e todos os detalhes que os acompanhavam. Embora eu ainda tenha algumas dessas tarefas, optei por encontrar pessoas que fazem um trabalho muito melhor com essas coisas do que eu jamais pude. Agora eu me concentro totalmente nas coisas que amo fazer.
Faça uma lista do que você gosta de fazer e do que não gosta.
Se você gosta de algo, decida como pode fazer mais.
Se você não gosta de algo, determine como pode entregá-lo a outra pessoa. Você provavelmente descobrirá que esse simples ato faz
uma tremenda diferença em sua vida.

Comprometa-se a Amar

Certa vez, participei de um workshop de autoaperfeiçoamento ministrada por alguém que considerava muito amoroso. A maior parte do workshop envolveu pessoas levantando problemas, e ele os ajudaria amorosamente a liberar o problema. Isso foi ótimo, mas notei que certas pessoas traziam o mesmo problema repetidamente. De fato, uma pessoa, que pode ser descrita como um ator faminto, esteve em mais de 10 desses workshops e ainda estava trazendo coisas triviais, quase como se não tivesse conseguido nada. No entanto, o guru da oficina riu com ele e gentilmente o levou através da liberação de seu problema.

Meu pensamento inicial foi: "Como ele pode não reagir a essa pessoa trazendo as mesmas coisas repetidamente?" Na verdade, tenho certeza de que ele entrou no workshop gratuitamente por ser assistente, mas isso significa que ele provavelmente trouxe o mesmo material várias vezes em cada workshop. Então pensei: "Como ele pode não reagir à falta de progresso dessa pessoa?" De repente, ele me contou o segredo.

O segredo era amar a pessoa como ele era. Isso significa que ele não tem investimento emocional para saber se a pessoa faz alguma alteração. Ele simplesmente ama a pessoa, e isso significa que ele pode responder com amor, não importa o que aconteça. Quando entendi isso, realmente comecei a entender o amor incondicional.

Esta seção é sobre ser amoroso. Isso significa amar tudo exatamente como é sem fazer julgamentos.

A maioria das nossas decisões é tomada por medo e preocupação. Lembro-me várias vezes no passado, quando percebi que um futuro workshop que estávamos realizando tinha uma inscrição muito baixa. Minha tendência natural seria começar a me preocupar com isso. E se não houver mais pessoas inscritas? E se não houver inscrições suficientes para pagar as taxas dos palestrantes, muito menos o hotel? Mas e se nós cancelarmos? Então, temos uma má reputação com o hotel, porque eles não podem confiar em nós. Também perdemos todo o dinheiro de marketing que já gastamos no workshop. Eu poderia continuar com esse tipo de diálogo e preocupação. Quando faço isso, estou “operando” com medo, e isso não é útil. Em vez disso,opto por operar a partir do amor.

Uma maneira de operar por amor é declarar quem você é. Por exemplo, você pode fazer uma declaração que diz: "Sou um homem amoroso, gentil e compassivo". Escreva! Memorize e declare para si mesmo, para que se torne uma segunda natureza para você. Quando você toma decisões, começa a dizer:

"O que um homem amoroso, gentil e compassivo faz nessa situação?" Ele certamente não toma decisões baseadas no medo. Em vez disso, ele baseia as decisões em amor e compaixão. Obviamente, a primeira coisa que me vem à cabeça quando digo que é "Como posso lidar com essa situação para que todos ganhem?" O que mais posso dar para aumentar a inscrição neste workshop? Como posso adicionar mais valor a este workshop para que mais pessoas possam participar? Claro, essas respostas têm uma resposta muito diferente da que eu receberiadizendo: "Vamos perder muito dinheiro aqui, mesmo que eu cancele o workshop".

Aqui está sua próxima tarefa: decida quem você é e faça uma declaração de compromisso que reflita quem você é. Essa afirmação pode ser algo assim: "Sou um líder poderoso, generoso e gentil!" ou "Sou uma mulher corajosa, amorosa e compassiva". Anote o que você acha que pode servir. Coloque-o em uma folha de papel e memorize-o. Ao tomar decisões, leia sua declaração pessoal e aja como se fosse verdade. Depois de fazer isso, tome sua decisão. Se você fizer dessa maneira, provavelmente descobrirá que seus resultados são muito diferentes em todos os aspectos da sua vida.

Medite e Escute

Quando as atividades do dia terminarem, reserve um tempo para meditar. Ou, se preferir, pode começar o dia com meditação - o que for melhor para você. Eu acredito que meditar é muito importante. Aqui, consideraremos apenas uma vitamina da alma.
Sente-se em uma postura ereta, com os pés no chão (se estiver sentado em uma cadeira) ou as pernas cruzadas (se estiver sentado no chão). Respire lentamente e observe o ar entrando nos pulmões e enchendo-os. Observe para onde o ar parece ir. Na verdade, você pode querer controlar isso respirando fundo e enchendo os pulmões de ar. Ou talvez você queira permitir que seus pulmões respirem sozinhos, como fazem há algum tempo. Apenas observe o que acontece.
Enquanto você percebe a respiração, diminua a velocidade ou pare a conversa em sua mente. Apenas se concentre na sua respiração. Com a prática, você ficará cada vez melhor observando sua respiração. Quando você perceber muitas conversas acontecendo, deixe-as ir e volte a observar sua respiração.

Ao fazer isso regularmente, você notará várias coisas.

- Primeiro, você perceberá que tem muita conversa. Isso é ótimo;basta tirá-lo do seu sistema e deixar-se acalmar. Quando as coisas passam pela sua mente, observe que são apenas as coisas da consciência. Não é você mesmo; você é apenas a consciência dessas coisas que passam por sua mente.
- Segundo, você pode perceber que tende a adormecer. Se for esse o caso, ótimo! Você precisava dormir e se refrescar com uma soneca. Você acabará percebendo que você não é o tagarela em sua mente. Em vez disso, você tem consciência dessa conversa.
- Por último, você pode notar que apenas desliza para o espaço entre suas respirações.

PERCEBA SUA RESPIRAÇAO

Deste espaço, surge a criatividade, o contato com os reinos mais elevados da consciência e as mensagens que você pode precisar ouvir.

Apenas ouça. Minha recomendação é que você faça isso por cerca de 20 minutos por dia durante uma semana inteira. No mínimo, acho que você descobrirá que, ao fazer isso por uma semana, começará a se tornar mais criativo. As ideias criativas podem não acontecer enquanto você está meditando, mas você pode encontrá-las em outros momentos e pode achar que elas o ajudam a se tornar um profissional melhor.

Se você pensar no essencial da vida, o corpo pode viver sem comida por pelo menos um mês. Você pode ficar sem água por vários dias, mas pode ficar sem ar por apenas alguns minutos. O ar é absolutamente essencial para a vida, por que não o promover?

Muitas das técnicas antigas de meditação envolvem a respiração e por boas razões. O Dr. Harry Goldbatt1 5 descobriu que as células de rato privadas de oxigênio desenvolviam malignidades facilmente, enquanto as células normais não. Atletas, que recebem muito mais oxigênio do que outras pessoas, têm uma taxa de câncer que é um sétimo da média do americano médio.

O linfologista Jack Shields16 mostrou que a respiração diafragmática profunda é a maneira mais eficaz de estimular e limpar o sistema linfático e, na verdade, estimula o sistema imunológico. A respiração profunda multiplica a taxa na qual o corpo elimina toxinas.

Gostaria de estender essas informações e sugerir que a respiração saudável, suficiente para estimular o sistema imunológico, não apenas evite doenças, mas realmente melhore o desempenho. Sugiro que você faça o seguinte exercício: Pelo menos uma vez por dia, respire profundamente 10 vezes.

Respire da seguinte maneira: Inspire por cinco segundos, iniciando a respiração profunda no abdome com o diafragma. Agora prenda a respiração por 20 segundos para ajudá-lo a oxigenar o sangue e ativar o sistema linfático. Finalmente, expire por 10 segundos.

Se este exercício for muito extenuante, use um número menor na proporção 1: 4: 2. Em outras palavras, segure por quatro vezes enquanto inspira. Tente este exercício duas vezes por dia durante o próximo mês e observe como você se sente.

As chances são de que, se você se comprometer com isso, ficará cada vez mais claro, um pouco mais aberto e um pouco mais receptivo ao que realmente está acontecendo. Se isso acontecer, mesmo que você esteja um pouco ciente disso, observe uma diferença nas suas operações. No entanto, tudo isso pressupõe que você esteja seguindo algumas das outras ideias deste livro.

A propósito, os hindus desenvolveram um extenso conjunto de exercícios respiratórios projetados para ajudar o corpo e a alma. Estes são chamados de exercícios Pranayama e exercícios Pranakriya. Se você gosta deste, considere pesquisar esses exercícios e fazer mais.

Por volta de 1990, trabalhei com um professor aposentado de engenharia. Fizemos um trabalho de limpeza juntos e, ao final dessa tarefa, eu o ensinei a seguir sua orientação interna. Sua orientação interna levou um longo caminho nos 18 anos seguintes, e novamente me vi trabalhando com ele, só que desta vez estava fazendo um trabalho espiritual sob sua orientação.

No entanto, o que mais me impressionou foi a pureza com que ele podia assistir ao mercado e ainda fazer o que estava dizendo para ele fazer. Isso significa que ele compraria o que estava subindo e o venderia quando parasse de subir. Ele também vendia a descoberto o que estava caindo e o comprava de volta quando ele parava de cair. Por, sua conta cresceu grande o suficiente para ser um fundo de hedge substancial. Todo o seu dinheiro foi ganho através do trading baseado em princípios simples. Não descarte o valor das vitaminas para sua alma.

Disciplina ao Atingir Suas Metas

Agora você deve ter alguns objetivos específicos em sua negociação. Se não, sugiro que você desenvolva alguns. No entanto, mesmo se você precisar, pode precisar de alguma disciplina para ajudá-lo a atingir esses objetivos. Como resultado, pensei em me concentrar em ajudar você a atingir suas metas.

1. Divida uma Meta Geral em Etapas Menores

A maioria das metas no trading são enormes. Como resultado, sugiro que você divida uma meta em etapas específicas. É muito mais fácil realizar pequenos passos que você pode imaginar fazendo durante o resto do ano (ou o resto de sua vida) do que cumprir um objetivo gigante. Comece com algo fácil e verifique se você consegue.

Uma resolução para atingir 50% este ano em sua conta pode ser dividida em várias etapas, como as seguintes: (1) analise ideias que possam ajudar a melhorar sua negociação, (2) teste cada ideia e veja quanto aprimoramento você terá obter dele e (3) implementar a melhor ideia, seguindo as principais tarefas da negociação. De fato, sua resolução pode ser simplesmente seguir as principais tarefas da negociação todos os dias e observar o que isso significa para você. Muitas dessas tarefas são mencionadas ao Longo deste livro. A propósito, se você arriscar 1% por negociação, precisará apenas 1R por semana para obter um retorno de 50%.

2. Faça Promessas a Si Mesmo e Inclua Razões que te Faça Cumpri-las

Suponha que sua promessa para si mesmo seja realizar um ensaio mental diário, uma das tarefas das principais negociações. A maneira como você pode dizer isso é prometer a si mesmo realizar um ensaio mental diário para planejar maneiras de aumentar sua disciplina. A segunda afirmação é muito mais fácil de seguir regularmente. Certifique-se também de que a promessa que você estabeleceu é algo que você deseja fazer e não algo que outra pessoa deseja que você faça. Se eu lhe disser que você deve fazer um ensaio mental diário, provavelmente não o fará. Por outro lado, se você decidir o quão importante esse tipo de ensaio será para o seu bem-estar e sua negociação, é muito mais provável que você o faça.

3. Determine Seus Gatilhos

Se você estiver definindo uma resolução, provavelmente é porque deseja fazer algo que não foi capaz de fazer. Provavelmente, existe uma razão para sua incapacidade de fazê-lo, alguns gatilhos que o desencadeiam. Quais são esses gatilhos? Existem gatilhos ambientais, como a presença de certas pessoas ou certas condições? Existem certos sentimentos internos que o desencadeiam? Quais são esses sentimentos e quando eles ocorrem?

Depois de determinar seus gatilhos, você estará muito mais preparado para eles. Eu recomendo fortemente fazer um ensaio mental extenso sobre a questão de lidar com esses gatilhos. A conscientização é uma grande parte de manter suas resoluções.

4. Veja o Lado Positivo da Sua Nova Meta

Quando entramos no ato de manter nossas resoluções, às vezes sentimos que estamos nos negando. Em vez disso, olhe para o lado positivo do que você está realizando. Ligue algo positivo. Por exemplo, se você está tentando parar de negociar que não tem nada a ver com o seu sistema, concentre-se na alegria de segui-lo e ganhar dinheiro. Concentre-se na alegria do novo comportamento, em vez da coisa negativa que você está tentando superar. Você verá que seguir em frente é muito mais fácil.

5. Faça um Diário do Que Você esteja fazendo

Muito do que sugeri envolve consciência mental. A maioria das pessoas desconhece o quadro geral envolvido na realização de uma meta. No entanto, quando você mantém um diário que lista suas realizações e seus pensamentos, fica muito mais fácil entender o que está acontecendo dentro de você.

Listar suas realizações também é uma forma de recompensa. Quando você se concentra em suas realizações - especialmente se você seguiu a etapa 1 e definiu pequenas etapas em direção ao seu objetivo total - você se sentirá bem com o que alcançou e para onde está indo.

6. Faça ser OK Desistir de vez em Quando.

Se você está tentando fazer uma grande mudança, pode ter contratempos ocasionais. Se você vê um contratempo como uma falha, a resolução termina. Você pode se dar um nome ruim. Por outro lado, se você concorda em ter contratempos ocasionais, pode continuar - é apenas um contratempo. Perceba que um revés é uma oportunidade de aprender algo sobre si mesmo. O que aconteceu? Quais foram seus pensamentos? Anote todas essas informações em seu diário e determine o que você pode aprender com elas. Você pode descobrir um novo gatilho e, em seguida, fazer um plano para contornar esse e outros gatilhos. De qualquer forma, perdoe-se pelo revés e siga em frente.

Muitas vezes, os contratempos são devidos à preparação inadequada. Talvez você não tenha pesquisado o suficiente em relação à sua negociação. Talvez fosse necessário mais ensaio mental. Talvez você tenha descoberto algo sobre o seu processo de pensamento que não esperava, mas agora pode usar em sua preparação. Que preparação adicional você pode fazer para garantir que você mantenha sua resolução?

7. Recompense a si Mesmo Durante o Processo

Você precisa reconhecer as realizações no início do processo. Os primeiros dias provavelmente serão os mais difíceis. Consequentemente, quando você passar por esses dias e atingir seus objetivos, encontre uma recompensa. Faça o processo divertido através de um sistema de recompensas.

Removendo Carga Acumulada

Falamos sobre o Paradigma do Exame de Crenças no início deste livro e como a carga (sentimentos armazenados) fará com que você continue limitando as crenças, porque a carga fornece uma energia de crença. Agora é hora de remover parte dessa cobrança. Digamos que você tenha feito o exercício de crenças pelo menos 100 vezes. Você apresentou uma lista de cobranças comuns associadas a várias de suas crenças:

- Medo
- Raiva
- Rejeição
- Culpa
- Solidão
- Incerteza
- Perda de controle
- Abandono

O que você faz com esta lista?

Primeiro, vamos ver por que armazenamos sentimentos no corpo. Julgamos que um sentimento é bom ou ruim. Estamos dispostos a sentir os bons sentimentos, mas não estamos dispostos a sentir os maus. Provavelmente isso foi condicionado pelos seus pais, que disseram coisas assim: "Garotos grandes como você não devem ter medo" e "Se você fizer isso de novo [expresse raiva], eu realmente darei algo para que você fique com raiva".

O resultado líquido é que tentamos suprimir sentimentos negativos. Por exemplo, o herói em filmes de ação não mostra suas emoções. Os heróis apenas enchem suas emoções e continuam suas vidas, e você provavelmente aprendeu a admirar essas pessoas.

Agora vamos ver o que pode acontecer quando você coloca uma emoção interior que não está disposta a sentir. Por exemplo, suponha que você veja uma pessoa atraente e vá encontrá-la. Essa pessoa não tem nada contra você, mas teve um dia ruim. Como resultado, a reação dele a você é: “Vaza daqui! Eu não estou interessado."

Você se sente rejeitado. Você não gosta do sentimento e o empurra para longe (não está disposto a sentir). Você provavelmente murmura algo como o seguinte: "Eu não queria sair com ele de qualquer maneira".

O que acontece agora é que você armazenou a rejeição em seu corpo. Além disso, você provavelmente criou uma parte sua que não deseja mais ser rejeitada. De fato, seu trabalho é nunca mais se sentir rejeitado. Uma semana depois, você vê outra pessoa atraente que deseja abordar. Você começa a se mover em direção a essa pessoa e, de repente, essa parte de você diz: "Lembre-se do que aconteceu na semana passada" e libera um pouco da rejeição armazenada. A nova pessoa não fez nada, mas você já se sente rejeitado. No entanto, você se aproxima dele, e essa parte fica avisando e liberando mais rejeição armazenada.
Um resultado pode ser que você desista e nunca se aproxime da pessoa, sentindo que a possibilidade de rejeição é tão forte que você não quer se arriscar. Mas lembre-se de que essa segunda pessoa nem sequer o viu ou reagiu a você. Você está apenas reagindo ao que pode acontecer.

LIBERE AS EMOÇÕES NEGATIVAS

A segunda possibilidade é que você se aproxime da pessoa que antecipa a rejeição, dizendo algo como o seguinte: "Você não gostaria de sair comigo, gostaria?" Essa abordagem quase garante a rejeição, e você tem razão. Agora, a rejeição é uma parte permanente da sua experiência, a menos que você se sinta liberto.

Conheço três exercícios de liberação de sentimento que são bons para você fazer agora:

- Parabenizando a si mesmo com o sentimento
- Apenas liberando
- O exercício de banco de parque

Pense em uma das crenças que você deseja se livrar, mas não pode. Digamos que haja alguma rejeição envolvida nessa crença. É acusado de rejeição. Pense na crença e libere-a. Quando você perceber que a rejeição está chegando, seja bem-vindo. Abra bem os braços e aceite os sentimentos que você tem. Pessoalmente, acho esse exercício bastante poderoso.

Os sentimentos devem passar por você, não ser armazenados dentro de você.

O segundo exercício equivale a liberar os sentimentos à medida que eles surgem. Apenas sinta e deixe ir. É simples assim.

Na verdade, o único momento difícil é quando você resiste a fazê-lo. A resistência amplia o sentimento, e você precisa lidar com a resistência. Se o sentimento parecer um furacão de categoria 5, significa que você está resistindo fortemente. Observe que você está resistindo; então apenas dê as boas-vindas e solte a resistência. Depois de fazer isso, liberar o sentimento deve ser fácil.

Eu recomendo fortemente que você faça o Curso do Método Sedona, que inclui 20 CDs sobre a liberação do sentimento. Abrange esses métodos e muito mais.

Defendo o uso do terceiro método - a técnica do banco de parque - quando um sentimento que você está resistindo está dominando sua vida. Digamos que um ente querido morreu e você está preocupado com a dor. Digamos que você esteja passando 15 horas por dia sofrendo por sua perda. Se isso estiver acontecendo, recomendo a técnica do banco de parque, na qual você se compromete ativamente com o sentimento. Você está gastando 15 horas por dia com isso, então por que não comprometer uma hora por dia para realmente sentir a sensação?

Encontre um local neutro, como um banco de jardim. Sente-se no banco e comprometa-se a sentir a sensação o mais forte possível por uma hora. O que você encontrará é que provavelmente pode fazer isso por
20 minutos, mas depois a sensação fica chata e começa a se dissipar. No entanto, você deve fazê-lo por uma hora. Após o primeiro dia, você pode achar que não está pensando muito nisso.
No dia seguinte, você decide passar 45 minutos no banco pensando no sentimento. E depois de 15 minutos, fica chato, mas você deve fazer os 45 minutos inteiros.
No dia seguinte, você reduz para 30 minutos, depois para 20, depois para 10 e depois para 5 minutos. Logo parece que desaparece instantaneamente e você não pensa nisso o dia todo. Por que isso acontece? Isso acontece porque você estava disposto a sentir isso ativamente.
Agora olhe para as crenças que você deseja mudar que têm uma carga sobre elas. Pratique uma ou mais das técnicas de liberação de sentimentos recomendadas apenas sob a acusação por trás dessas crenças. Em breve, a acusação será abandonada por crenças inúteis e você poderá substituí-las por crenças muito mais úteis.

Como Você Sabe que Você Trabalhou em si Mesmo o Suficiente?

Na minha experiência, ninguém resolve todos os seus problemas pessoais. Trabalhar em si mesmo é uma tarefa ao Longo da vida e, quando você passa por uma área, outra geralmente aparece. Se você nunca resolveu ou sequer reconheceu um problema de autossabotagem, o primeiro com que você lida terá um grande impacto em você. Quando você passa pela primeira questão importante e sabe que ela terminou, a sensação é tremenda. Você sabe que realizou algo importante, talvez algo em que esteja trabalhando há muito, muito tempo.

Acredito que, depois de trabalhar em cinco áreas principais, você geralmente será uma pessoa modificada. Além disso, acredito que você continuará trabalhando consigo mesmo e será capaz de lidar com qualquer outra coisa que atrapalhe seus objetivos.

Aqui estão alguns exemplos do que as pessoas disseram depois de resolver um problema importante.

Exemplo 1 (boa resposta): notei que sempre que me sinto estressado e desequilibrado com o universo, estou agindo por medo. Esse medo pode estar relacionado a ser apreciado, sentimentos de indignidade ou medo de cometer erros, mas não é importante com o que o medo está relacionado. O fato de uma decisão ser baseada no medo coloca-a fora de harmonia com a ordem universal, enquanto as decisões baseadas no amor aumentam essa harmonia. Para dizer a diferença e tomar uma decisão baseada no amor, preciso observar como meu corpo se sente quando a decisão está sendo tomada. Se meu corpo reflete sentimentos de tensão, raiva ou irritação, estou agindo por medo. Se meu corpo reflete uma sensação de relaxamento, bem-estar ou harmonia, estou agindo por amor. Estou tentando aumentar minha atenção para isso antes que a decisão seja implementada. Aqui tem um Exemplo Melhor:

Exemplo 2 (resposta excelente): estou trabalhando com insegurança, medo de fracassar e medo de perder, que acredito estarem relacionados e aos quais vou me referir coletivamente como insegurança. Esse foi um problema difícil para eu perceber que existia e para trabalhar, mas como eu trabalhei nele e em outros problemas, ficou mais fácil lidar com isso.

Eu usei uma variedade de abordagens para a insegurança, uma das quais foi olhar para trás na minha vida para ver de onde vem a insegurança; Não tive uma infância carente e sem amor. No entanto, pude recordar a insegurança sendo uma influência no meu comportamento em várias situações ao longo de muitos anos. Em certas situações que não lidei bem, lembrei-me de lembrar o que estava pensando e sentindo para analisar meu estado emocional. Repeti as situações em minha mente de várias maneiras diferentes para me mostrar como elas poderiam ter sido melhores e por que minha insegurança era injustificada e um obstáculo.

Eu tenho sido um profissional de muito sucesso. Penso que a minha insegurança foi, em parte, um impulsionador dos meus sucessos mundanos e me influenciou a assumir novos e principais desafios em minha vida. O medo de falhar ou perder me motivou a me sair bem em situações em que um desempenho excelente era necessário e esperado por terceiros, como clientes. No entanto, também me fez recusar reconhecer que uma situação azedou e requer uma mudança de ação. Eu tive que aprender a me dizer que não há problema em perder (ou falhar) em alguma coisa, cortar minhas perdas e seguir em frente.

Acredito que essas questões de insegurança estão ligadas a questões de autoestima e, portanto, tenho trabalhado cada vez mais na autoestima. Ao fazê-lo, senti-me muito mais capaz de lidar com os problemas de insegurança. É esse o caso, porque descobri que os problemas de autoestima, se são reconhecidos e reconhecidos, são um pouco difíceis, mas tratáveis. Passei por vários períodos de mudança na minha vida e na maneira como penso em mim. Acho o processo difícil, mas gerenciável. Para mim, requer sair de mim e tentar me ver como os outros podem me ver. Também envolve colocar em perspectiva qualquer situação em que eu reaja insegura.

Quando alguém passa por cinco questões principais que ele ou ela pode explicar dessa maneira, eu sei que ela pode lidar com qualquer coisa.

Aqui estão dois exemplos de respostas inaceitáveis que refletem a autoconsciência superficial.

Exemplo inaceitável 1: Meu casamento é uma questão importante. Minha esposa e eu efetivamente nos separamos e decidimos nos reunir novamente, mas o resultado não foi satisfatório para mim. Como resultado, encontrei um conselheiro e convenci minha esposa a começar o aconselhamento.

O conselheiro gosta de nós e meu cônjuge gosta dele, e parece que estabelecemos um relacionamento estável de aconselhamento.

No entanto, não acho que o casamento tenha melhorado e não tenho uma imagem de como o aconselhamento ajudará. No entanto, confio no processo porque o conselheiro é muito experiente e não conheço nenhuma alternativa.

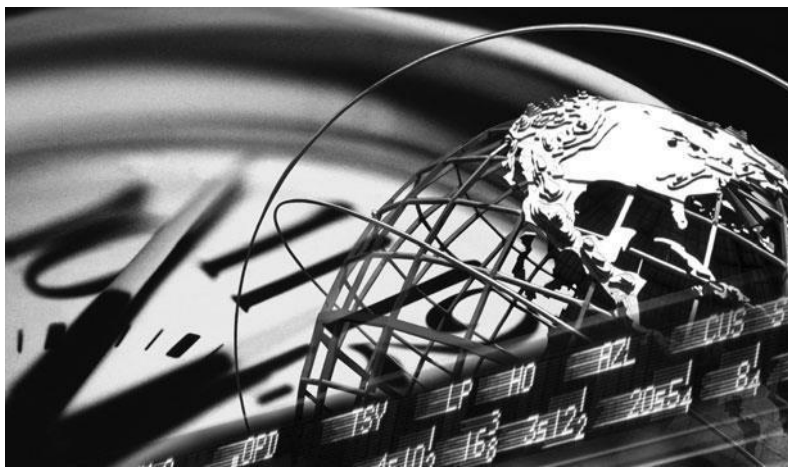
Minha resposta a esta resposta: o que há de errado com o casamento? Quais são os problemas envolvidos? Como eles refletem o que está acontecendo dentro de você? As respostas para essas perguntas podem ser respostas aceitáveis para várias áreas nas quais você está trabalhando.

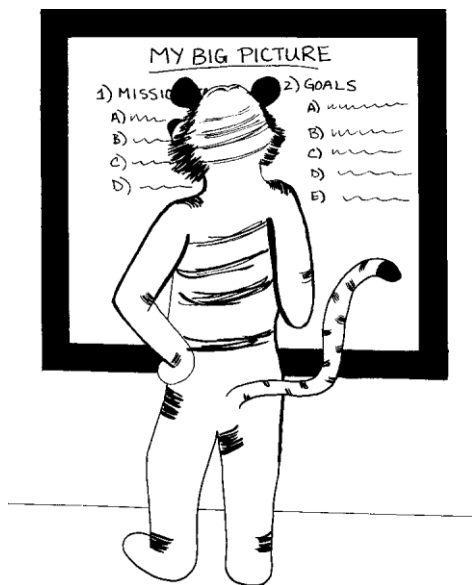
Exemplo inaceitável 2: saúde e dieta é onde tudo começa. A qualidade das substâncias que você coloca no seu corpo é igual à qualidade da energia, decisões e ações que você obtém. Quando dedico um tempo para nutrir meu corpo adequadamente, o nível de foco que fica disponível é muito alto. As ideias fluem e ser criativo é fácil.

Minha resposta a essa resposta foi: Esta é uma declaração de crenças; reflete muito pouca consciência interna. Se houver um problema com a dieta (ou seja, devido a um sentimento de privação quando você não pode ter algo ou sentimentos semelhantes), essa pode ser uma área em que você está trabalhando.

Espero que você possa ver a diferença. Agora, pergunte-se: “Quais são os cinco principais problemas que tive na minha vida? Como eu produzi esses problemas e como os fiz não serem publicados? ” Quando você pode responder a essa pergunta a partir de uma posição de transformação, é seguro seguir em frente. Caso contrário, continue trabalhando.

PARTE 2

Desenvolvendo um Plano de negócio: Seu Guia Funcional Para o Sucesso no Mercado

Tenha um Plano para Seu Trading/Investimento

O que acontece quando alguém lhe dá uma dica ou ideia sobre o mercado? Você fica animado com isso e quer agir de acordo? Você fica cético e de repente desconfia da pessoa que lhe deu a dica? Em alguns casos, você provavelmente age e, em outros, fica cético, possivelmente dependendo da fonte.

TENHA UM PLANO PARA SEUS TRADES

O que acontece quando alguém lhe dá uma dica ou ideia sobre o mercado? Você fica animado com isso e quer agir de acordo? Você fica cético e de repente desconfia da pessoa que deu uma dica? Em alguns casos, você provavelmente envelhece e, em outros, fica químico, dependendo da fonte.

Uma resposta imprópria é sair e comprar um fundo negociado em bolsa (ETF) de ações japonesas apenas porque algum guru o recomendou.
Esta sugestão constitui um teste para o seu plano. Você tem um plano que o ajude a lidar com as dicas sobre "um trade novo que você não pode perder" que você já ouviu falar? Caso contrário, talvez seja a hora de desenvolver um. Isso significa desenvolver um plano de trade completo para orientar sua negociação. Faça o que for preciso para desenvolver um plano de trade completo para cobrir sua negociação ou investimento.
Aqui está um breve resumo do que precisa ser incorporado ao seu plano de trade. Este esboço é para indivíduos que estão operando ou investindo para si mesmos; aqueles que dirigem um negócio no trading precisam de algo muito mais elaborado.

1. Qual é a sua declaração de missão? Qual é a verdadeira motivação por trás das suas operações?

2. Quais são suas metas e objetivos? Você não pode ir de A a B facilmente, a menos que saiba onde B está.

3. Quais são as suas crenças operacionais e de mercado? **Você não opera o mercado. Você só opera suas crenças sobre o mercado**. Como resultado, é uma boa ideia saber quais são essas crenças.

4. Qual é o panorama geral que afeta os mercados mundiais e você tem planos de trade específicos que se encaixam nesse panorama geral?

5. Qual é a sua estratégia operacional tática e qual é a sua expectativa matemática? Quais configurações você usa antes da entrada? Qual é o seu sinal de tempo para entrar? Qual será a sua pior perda e como é determinada? Como você obterá lucros? Qual é a expectativa dessa metodologia? Lidamos com esse tópico na Parte 3 deste livro.

6. Qual é o seu plano para o dimensionamento de posições (a parte de sua metodologia que indica "quanto" ao Longo de uma negociação)? Lidamos com esse tópico na parte 4 deste livro.

7. Quais são os seus desafios e problemas psicológicos típicos para seguir este plano? Qual é o seu plano de gestão psicológica para lidar com esses problemas?

8. Quais são os seus procedimentos diários?

1. Qual é o seu plano de estudos? Como você planeja melhorar a si mesmo continuamente?
2. Qual é o seu plano de desastre? O que pode dar errado e como você lida com cada item?
3. Qual é a sua receita e orçamento planejados para custos? Eles são realistas?
4. Que outros tipos de sistemas são importantes para você e como você planeja para eles? Os exemplos são manter seus dados precisos, explicar os resultados para clientes ou familiares, fazer pesquisas e acompanhar suas operações e sua contabilidade. Tudo isso é importante.
5. Como você se relaciona com o ato de operar:

- Como alguém que apenas precisa saber o que fazer?
- Como alguém que é o sistema e se torna um perfeccionista?
- Como alguém que desenvolve sistemas para que outros possam fazer o trabalho?
- Como alguém que investe em sistemas?
- Como alguém que evita erros e evita repeti-los se eles ocorrem? Este é o tópico da parte 5 deste livro.

Ter um plano dessa natureza é tão importante que eu o classifico entre meus principais requisitos para os traders. Talvez seja a hora de você desenvolver esse plano.

Ter Uma Missão no Trading é Crítica para seu Sucesso Como Trader

Você provavelmente tem objetivos específicos em seu trading . Se não, sugiro que você desenvolva alguns. Certamente a Parte 1 deste livro deu algumas ideias. Depois de ter objetivos, você pode precisar de alguma disciplina para ajudá-lo a alcançá-los. Como trader, você precisa de uma declaração de missão para formar o núcleo dessa disciplina.
Certa vez, passei vários dias fazendo brainstorming criativo sobre maneiras de levar minha empresa ao próximo nível. Parte desse processo envolvia determinar nossa declaração de missão. Sempre soube qual era a nossa missão, mas nunca a coloquei no papel. Eu também não havia pensado em nossa expansão com relação a essa missão. É um processo crítico e você deve fazer com sua negociação. Também se encaixa na ideia geral de que você deve entender quem você é e quem você deseja ser antes de desenvolver um negócio, porque seu negócio se desenvolverá a partir de sua declaração sobre quem você quer ser.
No processo de brainstorming, aprendi uma técnica que funciona para administrar qualquer negócio de sucesso. Quando pensei nisso, era óbvio que era uma técnica aplicável à negociação. A primeira parte é criar uma declaração de missão para o seu negócio de trading. Aqui estão alguns exemplos do que essa declaração pode ser para você:

- Ajude outras pessoas a prosperar, tornando-se uma empresa de gerenciamento de dinheiro de muito sucesso.
- Construa um fundo de hedge com pelo menos US $ 250 milhões sob administração.
- Produzir um fluxo infinito de riqueza (renda passiva suficiente para cobrir minhas despesas) em cinco anos.
- Seja um veículo para eu crescer com dinheiro e como pessoa.
- Financiar uma fundação de caridade.
- Ajude os outros a crescer como traders, transformando-se.

Segundo, você precisa avaliar novos projetos com relação à declaração de missão. Quando você tem uma declaração de missão, pode avaliar constantemente novos projetos (ou novos sistemas) com relação a essa declaração, perguntando: "Meu objetivo neste projeto é crítico para a missão da empresa?" As pessoas estão sempre me pedindo para fazer esse ou aquele projeto. Por exemplo, um trader, que era engenheiro de som por formação, disse que, quando chegasse à cidade, poderíamos começar a trabalhar no desenvolvimento de meditações específicas para os traders. Embora a ideia dele tenha sido ótima, estava muito abaixo na minha lista de tarefas críticas que precisavam ser feitas em um futuro próximo. Como resultado, isso não aconteceu. Sem esse processo, eu provavelmente passaria a maior parte do tempo realizando tarefas não críticas e, portanto, não realizando o que é importante para a empresa atender seus objetivos.

A maioria dos traders trata seus trades como um hobby; em outras palavras, eles não tratam isso com seriedade. Por exemplo, alguns procuram constantemente sistemas novos ou melhores. Outros negociam discricionariamente. Outros ainda administram o dinheiro de alguns amigos ou parentes sem pensar nas consequências. Esses tipos de objetivos precisam ser avaliados com relação à sua missão no trading, para ver como eles se encaixam.

Vamos supor que você tenha uma declaração de missão para o seu negócio no trading para produzir um fluxo infinito de riqueza para si mesmo dentro de cinco anos. Riqueza infinita significa basicamente que, se você deixasse de trabalhar, incluindo o trade, teria renda passiva suficiente (ou seja, seu dinheiro trabalhando para você) para manter seu estilo de vida atual. Você poderia conseguir isso de duas maneiras. Primeiro, você poderia acumular dinheiro suficiente para que, se o investisse em letras T ou alguma outra forma de investimento passivo (eu recomendaria um bom fundo de hedge sobre as letras T porque você pode obter uma taxa de retorno muito melhor), você seria infinitamente rico. Segundo, você pode automatizar seus sistemas para negociar tanto que pode contratar alguém para executar as operações para você.

Vamos dar uma olhada em alguns dos objetivos que apresentamos para ver se eles se encaixam nessa declaração de missão.

Vamos Testar Esse Novo Sistema Para Ver Se é Melhor

Se você já possui um sistema que pode ajudá-lo a alcançar esse objetivo, provavelmente está perdendo seu tempo. Por exemplo, eu conheço pessoas com sistemas que podem gerar facilmente 100% ou mais a cada ano, que pulam constantemente no próximo novo sistema que aparece.

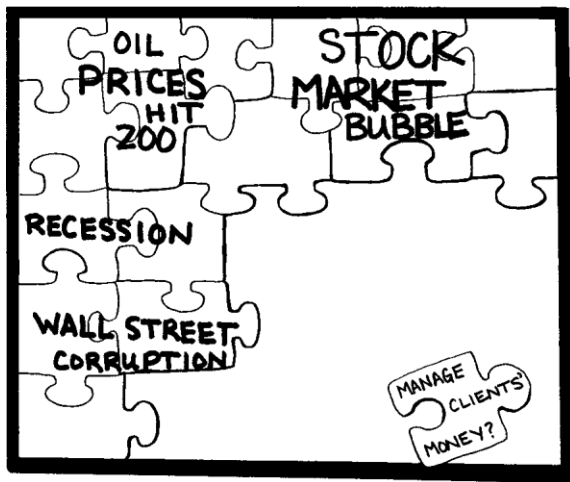
No entanto, se você não possui um sistema que atenda aos seus objetivos, é necessário avaliar o sistema atual e o novo em termos de R-Múltiplo, expectativa, oportunidade e os conceitos envolvidos para verificar se você tem algo que logicamente faz sentido. Por exemplo, se você presumir que arriscará 1% por negociação, precisará gerar apenas 8R por mês (lembre-se de que R se refere ao seu risco em cada negociação) para fazer 100% por ano. Pense nisso. Na maioria dos casos, o novo sistema de outra pessoa não o ajudará, porque essa pessoa não o avaliou nesses termos. Geralmente, leva apenas uma pequena mudança em seu pensamento para gerar grandes taxas de retorno. Assim, olhar para um novo sistema é provavelmente um desperdício total
tempo à luz desta declaração de missão.

Eu quero fazer Trades Discricionários Porque eu Acho Que Posso Superar Um Sistema Mecânico

Esse objetivo pode se encaixar na missão da riqueza infinita se seu plano é acumular uma certa quantia de dinheiro e depois investi-lo em várias formas de renda passiva para produzir riqueza infinita. No entanto, se você planeja produzir riqueza infinita por meio de sua própria negociação, ela não se enquadra nos objetivos, porque você estará sempre vinculado à sua negociação: você sempre terá que trabalhar se fizer negócios discricionários. No segundo caso, você deve abandonar a ideia de negociação discricionária.

Eu Vou Gerenciar Capital de Alguns Amigos e Parentes

Esse objetivo pode ser uma distração total para sua missão ou pode ser um meio para atingir um fim, dependendo de como você trata a prática de gerenciar dinheiro. Por exemplo, você vai fazer

gratuitamente ou cobrar uma taxa? Se você planeja cobrar uma taxa, isso pode ajudá-lo a atingir uma meta financeira. No entanto, você está preparado para lidar com a psicologia das pessoas para quem está administrando dinheiro? Você possui procedimentos de contabilidade de back office em vigor? O esforço para lidar com a contabilidade e seus clientes vale a distração para a sua negociação? Se a resposta para qualquer uma dessas perguntas for negativa, esse não é um objetivo de missão crítica e deve ser abandonado no local.

COMO CADA PEDAÇO COMPLETA A FIGURA TOTAL

Se o projeto for de missão crítica, você precisará alocar recursos humanos e de capital para ele. Vamos supor que sua ideia pareça ser de missão crítica. Digamos que sua missão é abrir um fundo de hedge com uma meta de pelo menos
US $ 250 milhões sob administração e alguns amigos estão pedindo para você administrar o dinheiro deles. Para ter grandes quantias de dinheiro sob gerenciamento, você precisa produzir retornos acima da média com muito pouco risco. Por exemplo, um sistema que o ajudasse a alcançar essa missão seria um que ganharia de 15% a 25% a cada ano, com não mais de um ou dois meses perdidos por ano. Se você tiver esse tipo de sistema, aceitar o dinheiro dos clientes provavelmente seria útil. Se você não tem um

sistema em vigor, o dinheiro do cliente provavelmente seria uma grande distração. Digamos que você tenha o sistema instalado e decida aceitar dinheiro.

O próximo passo é determinar os recursos humanos e de capital que você precisa alocar antes de iniciar a etapa de aceitação do dinheiro do cliente. O que mais você precisa ter antes de aceitar o dinheiro do cliente? Primeiro, você precisa ter sistemas de contabilidade implementados. Caso contrário, você precisa (1) encontrar alguém para ajudá-lo com sua contabilidade e (2) implementar um sistema para reportar aos clientes. Isso significa alocar recursos humanos ou de capital para o seu objetivo. Segundo, você precisa ter sistemas para lidar com consultas de clientes (incluindo novos clientes). Como você irá operar para os clientes? Como você lida com clientes que desejam informações sobre suas contas ou sobre sua negociação? Novamente, desde que você decidiu que aceitar o dinheiro do cliente é de missão crítica, é necessário alocar recursos humanos e de capital para implementar esses sistemas.

Em seguida, você precisa de uma linha do tempo para o projeto. Se você decidir que o projeto é de missão crítica e tiver alocado recursos para ele, é necessário ter um cronograma para a conclusão do projeto. Sem uma linha do tempo, você poderia continuar para sempre com o projeto.

Por fim, você precisa de um processo de feedback e monitoramento para o projeto. Esse processo o manterá no caminho certo e evitará o desperdício de recursos. Quando você alocar recursos para um projeto que é essencial para o seu negócio no trading, tenha uma maneira de monitorar seu progresso. Como você saberá que os recursos estão sendo gastos corretamente? Como você saberá que o progresso é satisfatório? Se alguém estiver envolvido, como você saberá que essa pessoa está fazendo um bom trabalho? Essas são as principais tarefas a serem executadas se o seu negócio no trading for cumprir sua missão.

Quais os Seus Planos e Objetivos?

Você não pode ir de A a B facilmente, a menos que conheça a localização de B. A maioria das pessoas não pensa muito em seus objetivos: que tipo de retorno deseja ou que tipo de rebaixamento deseja aceitar. No entanto, você não pode desenvolver nenhum tipo de operacional, pelo menos um que seja feliz em negociar, sem saber essas coisas. Por exemplo, você pode decidir que deseja ganhar pelo menos 20% e ter um levantamento de pico a vale de não mais que 10%. Esse é um objetivo razoável, mas é totalmente diferente do objetivo de alguém que deseja ganhar o máximo de dinheiro possível e não se preocupar com rebaixamentos. Esses dois objetivos teriam métodos de dimensionamento de posição totalmente diferentes para chegar lá.

Deixe-me ilustrar quantos objetivos possíveis você poderia ter.

Primeiro, você pode maximizar sua probabilidade de alcançar um determinado objetivo. Esse objetivo pode ser qualquer coisa, de obter lucro a ganhar 1.000% ou mais.

Segundo, convém garantir que você não tenha um saque de um determinado tamanho do seu patrimônio de pico. Esse rebaixamento pode ser de, por exemplo, 2% a 100%.

Terceiro, você pode minimizar sua probabilidade de perder uma certa porcentagem do seu patrimônio inicial no início do ano. Por exemplo, você pode estar disposto a ter um grande saque de pico a vale, mas pode querer minimizar as chances de perder mais do que uma pequena quantidade de seu patrimônio inicial. Isso pode ser de 1% até, digamos, 75%.

Quarto, você pode alcançar o maior patrimônio possível no final do ano e maximizar suas chances de atingir esse objetivo.

Em quinto lugar, você pode maximizar a probabilidade de ter a maior chance de atingir seu objetivo e a menor chance de experimentar o seu pior cenário.

Quando você considera que é possível colocar muitos números nesses objetivos, é fácil ver como cada trader / investidor pode ter objetivos diferentes. De fato, provavelmente existem tantos objetivos quanto traders. Quais são esses objetivos para você? Decidir sobre seus objetivos é cerca de 50% do desenvolvimento de um operacional. Desenvolver um sistema sem objetivo se torna um exercício insano, embora muitas pessoas façam isso.

Crenças de Mercado

Quando você negocia, provavelmente pensa que negocia nos mercados. No entanto, **você não opera os mercados; em vez disso, você opera suas crenças sobre os mercados.** *NT:cansado de ler isso, né?*

O que quero dizer quando digo: "Nós apenas operamos nossas crenças sobre os mercados"?
Vamos analisar algumas declarações e ver o que você acredita sobre elas:

O MERCADO É UM LUGAR PERIGOSO!

O mercado é um local perigoso para investir. (Você está certo.)
O mercado é um local seguro para investir. (Você está certo.)
Wall Street controla os mercados, e é difícil para o iniciante. (Você está certo.)

- Você pode ganhar dinheiro facilmente nos mercados. (Você está certo.)
- É difícil ganhar dinheiro nos mercados. (Você está certo se realmente acredita nisso.)
- Você precisa ter muitas informações antes de poder negociar com lucro. (Você está certo.)

Você percebe o tema? Você está certo sobre qualquer uma dessas crenças, independentemente de ter dito sim ou não a alguma delas. Se você não acredita em nenhuma dessas afirmações, em que acredita? Você está certo sobre isso também! No entanto, não há uma resposta real certa ou errada. Algumas pessoas têm as mesmas crenças e concordam com você, enquanto outras não. Portanto, quaisquer que sejam suas crenças sobre os mercados, elas direcionarão seu pensamento e suas ações subsequentes.

Vejamos um conceito que funciona: seguir tendências. Para ser um bom seguidor de tendências, você deve começar identificando algo que está em uma tendência. Depois de fazer isso, você deve seguir a tendência, talvez após uma retração. Observe que fiz duas declarações sobre o acompanhamento de tendências. Ambas as afirmações são crenças; eles não são necessariamente verdadeiros. Eles são simplesmente minha maneira de organizar a realidade para mim. Muitas pessoas (ou seja, outros seguidores de tendências) podem compartilhar essa realidade, mas ainda é baseada em algumas crenças.

Você poderia ter crenças que tornariam muito difícil ser um seguidor de tendências:

- A ação acabou de atingir um novo recorde. Como eu poderia comprar uma ação que atingiu um novo recorde?
- O acompanhamento de tendências funciona para algumas pessoas, mas justamente quando eu entro, é provável que esse seja o ponto de virada no mercado.
- Sempre que entro no mercado, é um sinal para Wall Street fazer o oposto do que acabei de fazer.
- O *timing* de operação não existe. O mercado de ações não tem uma tendência muito boa; tende a ser muito irregular.

Observe que todas essas são crenças. No entanto, como você pode ser um seguidor de tendências se acredita em alguma dessas coisas? Você está começando a ver como as crenças moldam seu comportamento no mercado?

Vejamos outro método que funciona: negociação de valor. Para ser um operador de valor, você provavelmente precisa ter uma ou mais das seguintes crenças:

- Quando compro coisas que são subvalorizadas, com paciência, elas se movem em direção ao valor justo e eu ganho dinheiro.
- Quando compro coisas que são subvalorizadas, elas acabam ficando supervalorizadas, e é aí que eu devo vender.
- Algo está subvalorizado quando. . .
- Algo está supervalorizado quando...

Existem muitos investidores de tendência bem-sucedidos, mas você provavelmente não poderia ser um operador de tendência se acreditasse que as coisas deviam estar se movendo rapidamente a seu favor para você ganhar dinheiro. Além disso, se você comprar ações subvalorizadas, pode levar uma eternidade para obter lucro, mas você deseja ganhar dinheiro todos os dias.
Meu objetivo em fazer você explorar suas crenças sobre o mercado é mostrar as principais influências na maneira como você negocia. Anote suas crenças sobre o mercado e a maneira como você deve negociar. Você não concluiu este exercício até ter anotado 200 ou mais crenças. Se você achar isso difícil, tente examinar os gráficos e prever o que acontecerá a seguir.
Suas crenças podem se enquadrar nas seguintes categorias:

- O que eu acredito sobre o mercado?
- Em que acredito na negociação?
- Quais conceitos de negociação acredito que funcionem? N Quais princípios de gerenciamento de risco funcionam? N Como os melhores traders negociam?
- Quem são alguns dos melhores profissionais e o que eles acreditam que eu acredito?
- Quais são os segredos para ganhar dinheiro nos mercados?
- O que tenho lido ultimamente sobre negociações que ressoam comigo?
- Quando tento prever o que uma ação fará em um gráfico, quais conceitos me surgem?

Para dar uma amostra, aqui está uma lista de minhas crenças, uma de quase todas as categorias:

1. Acredito que estamos em um longo mercado de baixa em que as avaliações de mercado (relação preço / lucro) caem para a faixa de um dígito.
2. Acredito que sempre que você entra em uma negociação, deve saber o ponto em que está disposto a dizer: "Eu estava errado sobre essa negociação" e sair. Este é o seu ponto de stop loss.
3. Gosto de negociar ações que são muito eficientes (ou seja, subindo com muito pouca volatilidade).
4. Às vezes, existem muitas ações eficientes para selecionar e, às vezes, não é possível encontrar nenhuma.
5. Quando você parar de negociar, certifique-se (se puder) de não perder mais de 1% de seu patrimônio nessa negociação.
6. Os melhores traders negociam encontrando um nicho adequado a eles e depois se tornando um especialista nesse nicho.
7. Um dos segredos para ganhar dinheiro é ter objetivos bem pensados e depois entender que você os cumpre com o dimensionamento da posição.
8. O que eu li sobre negociação ultimamente que ressoa comigo? Acabei de notar uma citação de Warren Buffett: "Diversificação é um substituto para não pensar".

Cada crença se encaixa em mim. Eles podem não se encaixar em você; no entanto, acredito que você terá problemas como trader / investidor se ignorar algumas dessas crenças (ou seja, a segunda, quinta, sexta e sétima). Mas isso é outra história. De qualquer forma, seu trabalho é agora escrever de 10 a 15 crenças de cada categoria.

Quando terminar o exercício, examine cada crença e execute-a no Paradigma do Exame de Crenças:

- Quem me deu a crença - de onde ela veio?
- Em que essa crença me leva? Liste pelo menos cinco coisas.
- Do que essa crença me tira? Liste pelo menos cinco coisas.

- Essa crença é útil ou existe uma crença mais útil?
- Essa crença me limita?
- Como eu poderia alterá-lo para torná-lo menos limitativo?
- Se eu não posso mudar, há alguma acusação na crença?
- Se for apropriado, faça perguntas como "Como defino isso?" e "Como eu sei?"

Meu trabalho em modelar os principais traders sugere que, se você quiser se sair bem, deve ter um Operacional adequado a você. Ao anotar suas crenças, você estará no caminho de desenvolver um sistema no trading que faça isso.

Entendendo o Quadro Geral

Estou no mercado como treinador de traders há mais de 25 anos e, durante esse período, vi muitas "tendências" nos investidores. Vi um boom de commodities, um boom de forex, um boom de ações, um boom de daytrading e até mesmo um período total de desastre no qual houve um boom apenas em coisas que poderiam ser vendidas.Por isso, acho muito importante que as pessoas estejam cientes do quadro geral. O quadro geral mostra o que está acontecendo e, pelomenos, informa que o que você está fazendo pode terminar subitamente. De fato, geralmente termina quando você está maisanimado com isso.

Gostaria que meus clientes resistissem e não fizessem parte dessas tendências quando a bolha estourar. Como resultado, no capítulo 6 da segunda edição do meu livro *Trade Your Way to Financial Freedom*, apresentei seis fatores principais que acredito influenciarem o cenário geral:

Fator 1: a situação da dívida nos EUA. O interesse na dívida "oficial" do governo dos EUA agora é igual ao déficit anual do país. A situação da dívida é mais interessante do que se poderia pensar, e há algumas perguntas sérias que você deve se perguntar. Você sabia que o *Federal Reserve Bank* de St. Louis publicou um estudo dizendo que os Estados Unidos estão em falência?

UNDERSTANDING THE BIG PICTURE

Fator 2: o mercado de baixa. O mercado de ações dos EUA teve ciclos seculares (ciclos de Longo prazo que duram de 15 a 20 anos) ao Longo de sua existência. Esses não são ciclos de preços de ações, mas ciclos nas relações preço / lucro (P / E) dos preços das ações. Um ciclo de baixa começou em 2000 e pode durar até 2020. Novamente, existem alguns problemas sérios aqui com os quais você precisa se familiarizar como trader / investidor.

Fator 3: A globalização da economia. A economia que mais cresce no mundo é agora

China e Índia também estão avançando imensamente. A China está consumindo grandes quantidades de matérias-primas, e isso teve alguns efeitos econômicos interessantes no mundo. Como trader / investidor, há algumas perguntas importantes que você precisa se perguntar sobre esse fator. Quando a economia entrou em colapso em 2008, tudo entrou em colapso.

Fator 4: O impacto dos fundos mútuos. Para entender o impacto potencial de eventos futuros na economia dos EUA, é importante entender o papel dos fundos mútuos e a maneira como seus gerentes pensam. Os fundos de investimento certamente não seguem nenhum dos princípios de negociação descritos em Trade Your Way to Financial Freedom, e você precisa pensar sobre o impacto disso e de algumas das coisas que acontecerão no futuro. Em 1982, quando o grande mercado altista secular começou, havia apenas alguns fundos. Quando terminou em 2000, havia mais fundos mútuos do que ações listadas. Minha previsão é que pouquíssimos fundos serão capazes de suportar o mercado de queda com essa filosofia deles de serem 100% investidores. Assim, quando um novo mercado em alta começar, novamente haverá muito poucos fundos de investimento. Talvez, desta vez, eles possam ganhar dinheiro.

Fator 5: Mudanças nas Regras, Regulamentos e Políticas. Às vezes, as tendências do trader, como o day trading, são repentinamente encerradas por alterações nos regulamentos projetados para "proteger" o investidor.

.

Fator 6: Os seres humanos tendem a jogar um jogo econômico perdedor. Se você realmente entende esse fator, suas chances de sucesso a longo prazo no mercado aumentam bastante. Mas você sabe que os grandes jogadores têm um conjunto de regras diferente do que você? Você não pode jogar de acordo com as regras deles e, se negociar da maneira que eles fazem, provavelmente está condenado. Como resultado, há algumas perguntas sérias que você precisa se perguntar. A maioria dos grandes jogadores não entende risco; eles apenas pensam que sim. É por isso que os bancos têm operadores desonestos. É por isso que os bancos são alavancados 30 para 1 com instrumentos de dívida, que incluem empréstimos hipotecários *subprime*. Um dos comentários de Alan Greenspan depois que ele deixou o cargo de presidente do Federal Reserve foi que ele pensava que grandes empresas financeiras se autorregulariam em termos de risco. Os grandes bancos criam suas próprias regras sobre o jogo, e isso lhes permite ganhar. No entanto, eles definitivamente não entendem o risco como eu o defino.

Existem outros fatores importantes que provavelmente são de Longo prazo para serem considerados no momento, mas e o impacto de Longo prazo do aquecimento global? Os Estados Unidos estão em desvantagem como potência econômica? O que acontece quando o dólar americano é descartado como moeda de reserva mundial? Quando você pensa sobre esses fatores e fica atento a eles, não fica surpreso quando o mercado de ações cai repentinamente ou grandes reversões ocorrem repentinamente no que você está fazendo. Portanto, é muito importante desenvolver um plano de negócios (como trader) que leve em consideração alguns desses fatores. Publico um diagrama mensal que, para mim, ilustra o que está acontecendo no mundo.

Ele sai no primeiro dia do mês no meu e-mail semanal gratuito, Tharp's Thoughts. A Figura 2-1 mostra o quadro geral em 21 de novembro de 2008.

Hoje, todo o cenário econômico mundial pode ser representado pela força relativa dos ETFs que representam vários aspectos da economia global. Em 21 de novembro, a economia parecia bastante sombria. As áreas com melhor desempenho estão em verde, as áreas médias estão em amarelo e as áreas com pior desempenho estão em marrom.

A coluna na extrema esquerda representa os mercados acionários asiáticos e moedas estrangeiras. Tivemos alguns bons desempenhos nas moedas: o iene japonês e o dólar americano.

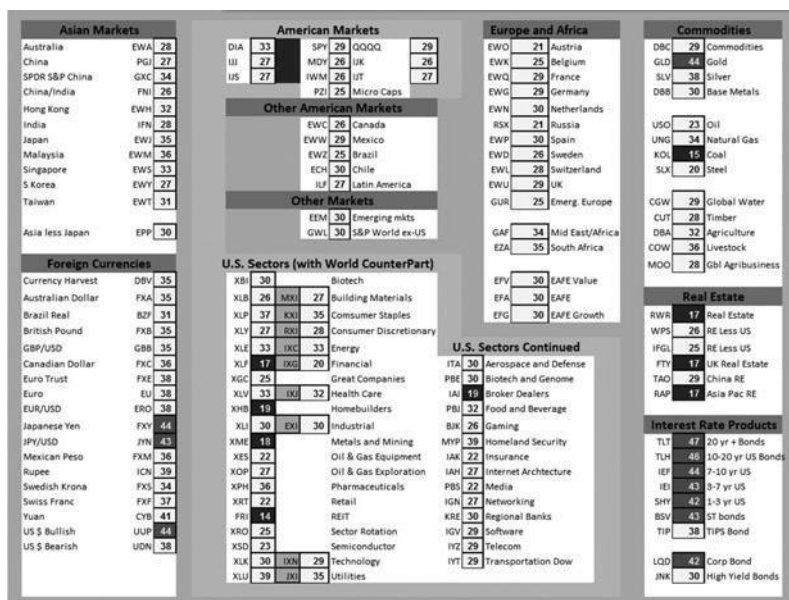



FIGURE 2-1. O resumo do panorama geral do Instituto Van Tharp em novembro de 2008

A seção central superior representa a economia americana. As principais áreas dos EUA estão na parte superior. Outros mercados nas Américas aparecem abaixo disso. A parte inferior mostra os principais setores da economia dos EUA com suas contrapartes globais. Aqui você pode ver que o setor financeiro, o setor de construção de casas, os minerais e a mineração e os fundos de investimento imobiliário estavam indo muito mal.

Europa e África são mostradas à direita dos Estados Unidos. Nada lá estava indo tão bem. Produtos de commodities, imóveis e taxas de juros são mostrados na extrema direita. Ouro e títulos foram os melhores desempenhos lá.

Nenhum dos bons desempenhos mostrou uma força relativa de até 50 (a escala chega a 100), e isso indica o quão ruim foi o quadro geral e sugere que, a menos que você seja muito habilidoso, deveria ter recebido dinheiro. Os principais ETFs de 21 de novembro foram todos ETFs ultracurtos.

A Tabela 2-1 mostra uma avaliação de Longo prazo dos tipos de mercado para o mercado de ações dos EUA durante 2008 (até 21 de novembro).

Condição de Mercado	Date
Queda Volátil	11/21/08
Queda Volátil	11/14/08
Queda Volátil	11/07/08
Queda Volátil	10/31/08
Queda Volátil	10/24/08
Queda Volátil	10/17/08
Queda Volátil	10/10/08
Queda Volátil	10/03/08
Lateral Volátil	09/26/08
Lateral Volátil	09/19/08
Lateral Volátil	09/12/08
Queda Volátil	09/06/08
Queda Volátil	08/29/08
Queda Volátil	08/22/08
Queda Volátil	08/15/08
Queda Volátil	08/08/08
Queda Volátil	08/01/08
Queda Volátil	07/25/08
Queda Volátil	07/18/08
Queda Volátil	07/11/08
Lateral Volátil	07/04/08
Queda Volátil	06/27/08
Lateral Volátil	06/20/08
Lateral Volátil	06/13/08
Alta Volátil	06/06/08
	05/31/08
Lateral Volátil	05/23/08
Lateral Volátil	05/16/08
Lateral Volátil	05/09/08
Alta Volátil	05/02/08
Lateral Volátil	04/25/08
Lateral Volátil	04/18/08
Lateral Volátil	04/11/08
Lateral Volátil	04/04/08
Queda Volátil	03/28/08
Queda Volátil	03/21/08
Queda Volátil	03/14/08
Queda Volátil	03/07/08
Queda Volátil	02/29/08
Queda Volátil	02/23/08
Queda Volátil	02/15/08
Queda Volátil	02/08/08
Lateral Volátil	02/01/08
Queda Volátil	01/26/08
Queda Volátil	01/18/08
Queda Volátil	01/11/08
Queda Volátil	01/04/08

TABELA 2-1 em 2008 (com base nas janelas rolantes de 13 semanas)

Observe que o ano inteiro foi classificado como volátil e que a maior parte do ano foi de baixa. Os tipos de mercado semanais representam Janelas rolantes de 13 semanas. Observe que 30 deles estavam em baixa até 21 de novembro.
Você acha que seria útil uma olhada regular no quadro geral dessa maneira? Eu certamente faço. Não fornece uma imagem melhor de como negociar nas condições atuais?
O que ele diz é óbvio: você deveria estar em dinheiro ou em dinheiro. Você provavelmente poderia ter essa posição ao Longo de 2008 (se você sobreviver ao período de abril de 2008 a junho de 2008).
É importante que você entenda que minha ideia do panorama geral pode ser totalmente diferente da sua. Por exemplo, existem várias maneiras de analisar os tipos de mercado:

- Observo como é o mercado a cada trimestre (período de 13 semanas), mas você pode ser um operador de dia.

- Meço a volatilidade em relação aos 50 anos anteriores. Você pode estar interessado em volatilidade em relação aos últimos 100 dias.

Da mesma forma, existem muitas maneiras de ver o que está acontecendo no mercado:

- Observo o desempenho relativo dos veículos comerciais no mundo em relação ao que seus ETFs estão fazendo. Você pode pensar que os ETFs são arriscados e não representam o mundo.

- Observo tendências seculares do mercado que podem durar 20 anos. Você pode não se importar com esses ciclos de Longo prazo. Você pode simplesmente querer que o mercado seja volátil o suficiente para ser negociado hoje.

O importante é que você tenha uma maneira de monitorar o que está acontecendo, para que você saiba quando o panorama geral muda no contexto do que é importante para a maneira como você negocia; o que é importante, é claro, depende de suas crenças.

Quais Suas Táticas e Estratégias no Mercado?

A Parte 3 deste livro discute as estratégias de negociação com mais detalhes. Por isso, listarei apenas algumas das perguntas que você deve considerar aqui:

1. Quais são as três estratégias não correlatas que você pode usar que se encaixam no quadro geral?

2. Essas três estratégias abrangem os seis principais tipos de mercado?

- Baixa volátil
- Baixa quieta
- lateralmente volátil
- lateralmente quieto
- Alta volátil
- Alta Quieta

Em outras palavras, você sabe o desempenho do seu sistema em cada um desses tipos de mercado? Você tem todos eles cobertos ou existem alguns mercados que você evitará negociar?

1. Quais configurações você usa antes da entrada?
2. Qual é o seu sinal de tempo para entrada?
3. Qual será a sua pior perda e como é determinada?
4. Como você obterá lucros?
5. Qual é a expectativa dessa metodologia? Quão bom é o sistema? Quão facilmente será com este sistema usar o dimensionamento de posição para alcançar seus objetivos?

Você precisará acompanhar o tipo de mercado atual, garantindo um sistema com bom desempenho. Caso contrário, sua única alternativa é ficar de fora do tipo de mercado atual.

Como Você Vai Conquistar a Consistência com *Position Sizing*?

O dimensionamento da posição para atender aos seus objetivos é uma parte importante do seu plano de negócios de trade. Você precisa ter objetivos específicos. Você precisa entender que seu sistema não atinge seus objetivos; seu algoritmo de dimensionamento de posição faz isso.

Se você entende esse conceito, está muito à frente de muitos, se não da maioria, dos profissionais: aqueles que não podem praticar o dimensionamento de posições. Por exemplo, a maioria dos traders bancários e até muitos traders de empresas não sabem quanto dinheiro estão operando. Como eles poderiam praticar o dimensionamento de posição? Além disso, a maioria dos gerentes de portfólio deve ser totalmente investida e, portanto, eles podem usar apenas uma forma ponderada de dimensionamento de posição.

Felizmente, você não tem nenhuma dessas limitações, então é essencial que você entenda esse tópico completamente. Leia a Parte 4 deste livro e, em seguida, estude o Guia definitivo para o *Position Sizing*.[3]

---

jkjk

Encarando Seus Desafios

A parte 1 deste livro envolveu a avaliação de seus pontos fortes e desafios e o desenvolvimento de um plano para lidar com eles. Agora você precisa resumir esse material e incluí-lo em seu plano de negócios.

Você está preparado para uma carreira no trading? Como você se saiu nos testes dados anteriormente neste livro? Qual é a sua personalidade no trading? Quais são os pontos fortes e os desafios dessa personalidade? Quais são suas crenças sobre você, especialmente as limitantes?

Depois de escrever todo esse material, você precisa desenvolver um plano para lidar com ele. Você deve responder às seguintes perguntas:

1. O que preciso fazer diariamente para me manter disciplinado e no caminho certo?
2. Quais são os principais problemas emocionais que surgem para mim e como vou lidar com eles?
3. Qual é o meu plano contínuo de trabalhar comigo mesmo para evitar a autossabotagem?
4. Como posso me tornar mais eficiente como trader?
5. Como posso reconhecer os problemas quando eles entram no meu negócio e lidar com eles antes que eles se tornem auto sabotados?

Minha sugestão aqui é ler todas as ideias da Parte 1 sobre como lidar com esse tipo de problema de maneira contínua. Pratique o trabalho com eles e desenvolva um procedimento regular que você possa seguir.

Esta área é muito importante e lhe dará uma vantagem enorme.

Deixe-me demonstrar como é importante essa vantagem com um exemplo. Em janeiro de 2008, um grande fundo mútuo me contratou para dar uma workshop de um dia para seus traders / analistas. Eu estava falando em uma sala de cerca de 30 pessoas que estavam controlando cerca de US $ 50 bilhões. Eles queriam que eu falasse sobre dois tópicos nos quais eles precisavam de treinamento: dimensionamento de posições e gerenciamento psicológico.

Inicialmente, falei sobre o dimensionamento de posições, mas elas foram claramente prejudicadas porque, como fundo mútuo, eram necessárias quase 100% do investimento. Eles não podiam ter pouco dinheiro e não podiam se retirar para receber dinheiro em tempos ruins.

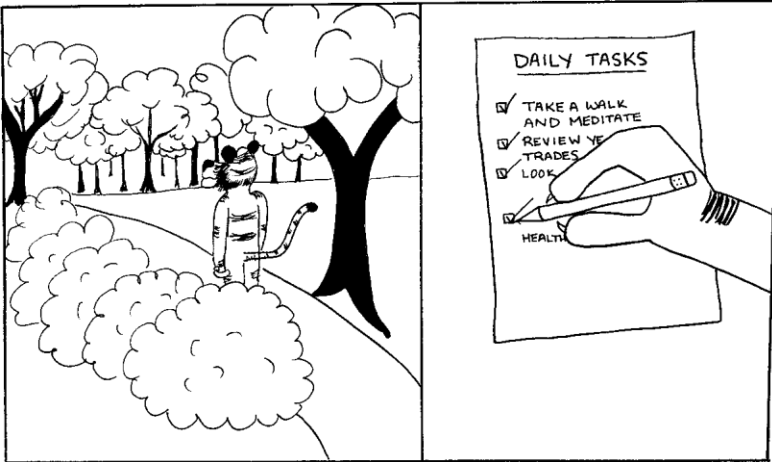
Expliquei como eles poderiam comprar sua referência e, em seguida, sobre-ponderar e sub-ponderar determinados componentes como uma forma de dimensionamento de posição. Ficou claro que eles entendiam parcialmente esse conceito. Seu melhor desempenho em 2007 foi alguém que teve um peso de 8% em uma ação específica durante todo o ano. Ele teve um desempenho estelar, mas caiu mais de 25% em relação à sua alta, e ele ainda tinha o peso de 8% nessa ação. Não sei o que aconteceu com ele, mas todo o mercado em que estavam operando caiu mais 50% até o final de 2008.

Em seguida, passamos ao tópico mais interessante do gerenciamento psicológico. Isso foi especialmente importante, pois eles tinham pouco controle sobre o tamanho da posição. Decidi mostrar-lhes um exercício para ajudá-los a resolver um problema, e o grupo escolheu seu ator principal para demonstrar o processo.

No entanto, o ator principal escolheu "estar na frente do grupo" como seu problema. Isso derrotou totalmente o objetivo da demonstração. Ficou claro que o grupo não estava interessado no tópico de gerenciamento psicológico, pois me pediram para encerrar a conversa mais cedo. Eles decidiram que era mais importante passar o resto do dia analisando o mercado.

Eu chequei esse fundo no final de 2008, e o desempenho deles foi desastroso. Muitos fundos encerrariam o ano com desempenho semelhante. No entanto, eles não podiam fazer nada para praticar o bom dimensionamento de posição nessas circunstâncias e não se preocupavam com o gerenciamento psicológico. Estou imaginando como eles se sentem ao não levar essa parte da conversa a sério. Talvez eles estivessem bem porque o seu desempenho também foi desastroso. Você pode começar a ver a enorme vantagem que terá sobre muitos profissionais se levar esses tópicos a sério?

Quais os seus Procedimentos Diários?

Você precisa desenvolver uma rotina que o mantenha em alto nível. O que está na lista vai depender de você e do que você precisa para obter um desempenho máximo. Aqui estão algumas coisas para pensar:

QUAIS OS SEUS PROCEDIMENTOS DIÁRIOS?

- Você precisa de uma autoavaliação antes do início do dia? Em que consistiria isso? Como você vai fazer isso?
- Como você se certifica de fazer o que precisa hoje?
- O que você fará diariamente para evitar erros?
- O que você fará diariamente para acompanhar seus negócios e seus pensamentos sobre a negociação?
- Quais estatísticas você monitorará para acompanhar suas operações?

Aqui estão apenas algumas das coisas que você pode monitorar se optar por fazê-lo:

- L-Multiples
- Expectativa
- desvio padrão de R
- Retorno mensal

- Lucros e perdas diários (média e mediana)
- *Sharpe Ratio* Anualizado
- Proporção entre o maior dia vencedor e o maior dia perdedor
- Volume de negociação
- Número de dias vencedores e perdedores
- Maior dia de vencimento
- Maior dia perdedor
- Maior *drawdown* em dólares
- Maior *drawdown* no tempo
- Maior *drawdown* em porcentagem

O que você fará diariamente para trabalhar em si mesmo?

- Dieta
- Exercício
- Práticas espirituais (por exemplo, meditação)
- Práticas de trading para mantê-lo em sua melhor forma
- Passe algum tempo pensando nessas áreas e desenvolva listas de verificação que você pode usar para se monitorar.

Qual Seu Plano de Estudos?

Como você planeja melhorar a si mesmo continuamente? Parte do seu plano deve ser a melhoria contínua. As empresas que investem em si mesmas e em seus funcionários tendem a crescer e prosperar.
Como você vai investir em si mesmo?

- O que você precisa saber para melhorar sua negociação em termos de habilidades e conhecimentos?
- O que você precisa melhorar sobre si mesmo para melhorar seu desempenho?
- Como você obterá essa informação?
- Como você sabe que sua fonte é confiável? Lembre-se de que os especialistas não são necessariamente o que parecem ser. A crise financeira de 2008 deve convencê-lo disso.

Faça uma lista de tudo o que você precisa e, em seguida, desenvolva um plano de maneiras de desenvolver essas habilidades e esse conhecimento. Essa deve ser uma parte importante do seu plano de negócios.

QUAL O SEU PLANO DE ESTUDOS?

Planejamento de Contingência No Pior Caso

A ideia por trás do pior plano de contingência é debater o que poderia acontecer. Aborde o brainstorming como um exercício criativo. Se você fizer dessa perspectiva, não há nada negativo.

O objetivo por trás desse planejamento é se preparar para o que pode dar errado. O mercado geralmente encontrará algo para o qual você não está preparado e fará um ótimo teste de sua coragem. Quando isso acontece e você não está preparado, você fica estressado e seu cérebro é desligado. Normalmente, você responde de uma maneira muito primitiva, mas com muita energia. Por exemplo, você pode gritar alto. No entanto, isso faz muito pouco e prejudica sua conta.

Pense em tudo o que pode dar errado. Você pode achar que esses problemas se enquadram em seis grandes categorias:

1. Emergências pessoais. Por exemplo, um dos meus clientes teve uma emergência pessoal e deixou várias posições em aberto para lidar com a emergência. Quando ele voltou, ele voltou para uma emergência financeira!

2. Desastres inesperados no mercado. Exemplos incluem a queda de 1987; ninguém esperava que o S&P 500 movesse 20% em um dia, mas conseguiu. Essa categoria também pode incluir eventos como o 11 de setembro, quando o mercado de ações fechou por um período substancial. Na verdade, tínhamos treinamento para o nosso programa Super Trader, que era como jogar jogos de guerra criados por alguém que costumava criar jogos para uma das agências de inteligência dos EUA. Nesse treinamento, tivemos um cenário em que o World Trade Center foi explodido. A reação: "Isso é tão irrealista, nada como isso jamais aconteceria". Mas foi o que aconteceu e, cerca de cinco anos após o exercício.

3. Problemas de equipamento e dados. E se algo acontecer com o seu computador? E se algo acontecer com seu software, principalmente se você não souber que está acontecendo? E se algo acontecer com seus dados? E se você receber dados com falha e sinais falsos? E se algo acontecer com seu telefone ou serviço de Internet? Você precisa de backups para todas essas coisas. Como mostra o desenho animado, e se o seu computador for roubado?

SITUAÇÃO 53: NINJAS ROUBARAM MEU PC

1. Principais mudanças de vida. Essas mudanças incluem ter um bebê, passar por um divórcio ou um grande rompimento com um ente querido, mudar seu escritório ou sua casa, uma doença pessoal ou familiar, uma morte pessoal ou familiar e qualquer outra coisa que possa ser uma grande distração, como como ação judicial. Esses eventos tendem a ocorrer por um longo período, e você precisa planejar como responder a eles. Claro, você pode simplesmente parar de negociar, mas talvez haja outra maneira, se você trabalhar e praticar.

2. Problemas psicológicos / disciplinares. É aqui que você planeja e garante que isso não o destrua.

3. Problemas da corretora. Que tipo de desempenho você deve esperar do seu corretor? O que você fará quando houver erros? Preenchimentos ruins? Um corretor que questiona seu julgamento? Todos esses são itens que você deve considerar.

Como Fazer um Planejamento de Contingência Do Pior Caso

Faça uma lista de tudo o que pode dar errado em cada uma dessas categorias, além de qualquer outra coisa que possa caber em uma categoria diversa. Planeje ter pelo menos 100 itens ou a lista será muito curta.

Depois de gerar a lista, crie três maneiras de lidar com cada situação. Se você tiver 100 itens na lista, precisará de 300 soluções.
Determine qual solução é a mais eficaz para cada problema e ensaie-a completamente até que seja uma segunda natureza. Esse é o valor real do pior planejamento de contingência. Quanto mais você pode ensaiar globalmente, menos terá que lidar em um ensaio mental diário.
A maioria das pessoas prefere ignorar esta seção do plano, mas é realmente a mais importante.
Às vezes, até coisas boas podem ser um desastre. No plano de negócios da minha empresa, quando ela era muito menor, uma vez eu considerei que uma das piores coisas que poderia acontecer seria uma ordem grande que poderia levar várias
meses para preencher, porque eu não tinha estoque suficiente. As pessoas geralmente não pensam em como boas notícias podem ser um desastre.

Ensaie Mentalmente SeuPlano de Desastre

A negociação com um nível de desempenho máximo exige que você saiba exatamente como reagir em qualquer circunstância. O que acontece se você estiver com 8.000 ações da IBM e de repente cair 13 pontos? O que você vai fazer? E se você negociar S&P com cinco contratos em aberto e de repente receber uma ligação do hospital e descobrir que seu cônjuge acabou de sofrer um acidente e está em estado grave? O que você vai fazer? O que você fará se houver uma grande quebra no mercado de ações? E se a *Dow Jones Industrials* subir 20% em um dia e você estava vendido? Você saberá o que fazer nessas circunstâncias?

A chave para o desempenho máximo é ter um conjunto de regras para orientar seu comportamento e ser capaz de suportar qualquer coisa que possa fazer com que você quebre essas regras. Você precisa definir essas regras antes de negociar e ensaiar seu plano de desastre assim que tiver um.

Normalmente, você tem uma capacidade de processamento consciente de cerca de sete blocos de informações. No entanto, sob estresse, o corpo libera adrenalina na corrente sanguínea. O sangue é desviado do cérebro, que normalmente recebe 50% do sangue oxigenado, para os principais músculos do corpo. De repente, você tem mais energia (ou seja, para fugir), mas sua capacidade de pensar diminui. Normalmente, quando sob estresse, você volta ao comportamento primitivo, mas com mais energia. Isso é bom se você precisar fugir de um predador, mas é desastroso se você precisar pensar rapidamente em uma situação de mercado.

O truque para lidar com essa situação é ensaiá-la em sua mente antes que ela aconteça. Quando você fizer isso, sua mente inconsciente saberá exatamente o que fazer e o estresse não será um fator. Você apenas faz isso.

Fui apresentado ao poder do ensaio mental por um instrutor da PNL que era um ciclista de classe mundial. Para manter sua posição de classe mundial, ele teve que pedalar cerca de 160 quilômetros por dia nas estradas do sul da Califórnia. Cerca de uma vez a cada 5.000 milhas, algo perigoso iria acontecer. Vários desses contratempos quase lhe custaram a vida. Como resultado, ele decidiu que, para viver uma vida normal, teria que parar de andar de bicicleta ou tomar algum tipo de precaução. Ele escolheu a precaução: ensaio mental.

Ele levou sua *bike* para um campo, sentou-se ali e, por duas horas, pensou em todos os cenários que ele poderia criar que poderiam ser desastrosos. Para cada desastre em potencial, ele elaborou um curso de ação e o ensaiou várias vezes em sua mente, até parecer uma segunda natureza.

Vários meses depois, ele estava pedalando diariamente, viajando em alta velocidade no tráfego pesado da rodovia. Quando, por acaso, olhou para o pneu dianteiro, ele notou que havia uma bolha. Em segundos, uma grande explosão iria acontecer. Antes que ele pudesse pensar nisso, ele virou o guidão. Ele caiu de pé com o ciclo nas costas. Se ele não tivesse feito isso, o pneu estouraria, provavelmente nos próximos segundos, e o lançaria no tráfego que se aproximava.

Quando ele parou para pensar no que havia acontecido, ele percebeu que o flip era um dos comportamentos que ele havia ensaiado no campo naquele dia. O ensaio mental salvou sua vida. Também poderia salvar sua vida - pelo menos sua vida financeira.

Siga as etapas de 1 a 3. Use sua mente para garantir que você esteja pronto para o que os mercados trazem.

1. Antes de começar a negociar, verifique se você tem um plano para orientar sua negociação. Quando você sai para abortar uma negociação? Quando você vai lucrar? O que poderia distraí-lo do seu plano?

2. Depois que seu plano for desenvolvido, faça um brainstorming para determinar tudo o que pode dar errado com seu plano ou sua vida. Esta não é uma oportunidade de ficar mórbido. Em vez disso, considere um desafio criativo evitar problemas.

3. Desenvolva um plano de ação para tudo o que pode dar errado. Ensaie mentalmente esse plano até que se torne uma segunda natureza.

Sistemas ao invés de Operacionais

Toda empresa tem muitos sistemas; por um sistema, quero dizer algo automático que realmente ajuda as pessoas a saber o que fazer em execução um negócio. Por exemplo, um restaurante de fast-food terá sistemas para ajudar os funcionários a cumprimentar os clientes e atendê-los em um minuto. Também terá sistemas para preparar alimentos, limpar, gerenciar o fluxo de caixa, lidar com os problemas que surgem e assim por diante. Seu negócio no trading também precisa desses sistemas.

Fluxo de Caixa

O mais importante desses sistemas é o fluxo de caixa e orçamento. Quanto custará para administrar seus negócios? Quanto custa o equipamento todos os meses? Quanto custa a conectividade com a Internet todos os meses? Quanto você paga pelos dados?
Quanto você paga pela educação? E quanto a assinaturas? O que mais faz parte do seu fluxo mensal regular? Que tempo de pesquisa e talvez seu salário?
Tudo isso deve ser uma ideia do que você precisa fazer todos os meses para um negócio lucrativo. Qual é o seu salário por hora como trader? Você está ganhando abaixo do salário mínimo? Qual é o seu salário? Tudo isso deve ser respondido (ou pelo menos bem planejado) de maneira muito detalhada no seu plano de negócios.

Sistema de Relacionamento com o Cliente

Ao negociar por outras pessoas, você precisará obter clientes; você precisará de algum tipo de marketing da sua empresa. Como você legalmente informará as pessoas sobre o que você pode fazer por elas? Esse deve ser um plano completo ou pelo menos uma seção do seu plano de negócios.
Em seguida, você precisa saber como manter seus clientes felizes. Como você lida com clientes que ligam regularmente com perguntas sobre sua negociação? Isso pode ser uma verdadeira distração. O que você fará para minimizar a necessidade de seus clientes ligar para você? Por exemplo, convém que um boletim seja enviado semanalmente ou mensalmente. Como você reportará resultados a eles? Como você gerencia as coisas quando seus resultados são ruins?

Tão importante quanto, como você gerencia as coisas quando se sai bem e seus clientes ficam entusiasmados e desejam que esse desempenho continue?

LIDANDO COM AS CHAMADAS DE CLIENTES DE FORMA REGULAR?

Gerenciamento do Back Office

A próxima edição é o seu Back office. Como você acompanhará seus clientes? Como você enviará declarações para eles? Como você acompanhará seu desempenho, principalmente se estiver gerenciando muitas contas individuais? Como você fará a contabilidade? Estas são apenas algumas das perguntas que você precisará responder em relação ao seu Back office. Você precisa planejar isso.

Gerenciamento de Dados

Como você gerenciará seus dados? E se houver erros nos dados? E se você tiver erros em no preenchimento da ordem?
Como você lida com os dados? Seu teste histórico é adequado para tomar decisões? Por exemplo, se você testar

30 anos de dados do S&P 500, você está testando o S&P 500 de hoje ou testando os dados do S&P 500 que realmente existiam nos anos de seu teste?
Seus dados são divididos, dividendos e outros ajustes?
Se você está operando moedas, possui dados de 24 horas?
Por quanto tempo atrás? Se você está operando futuros, você tem contratos contínuos?
O que acontece se houver erros nos dados que você está testando ou, pior, erros nos dados que você está operando? Qual é o seu plano?

Fazendo Pesquisa

Que crenças você tem sobre a condução de pesquisas em andamento? Observe os sistemas com os quais você está satisfeito e determine como eles funcionarão nas seis condições de mercado. Você tem algo que funcione bem sob cada condição? Caso contrário, qual é o seu plano para desenvolver alguma coisa ou existem certas condições nas quais você simplesmente vai descontar?

Operações

Como você administrará o negócio? Que equipamento é necessário para o seu negócio? Como você vai garantir que tudo funcione? Você tem outras responsabilidades e, em caso afirmativo, como as coordenará com suas operações comerciais? O que você fará se algo crítico der errado em algum aspecto importante dos negócios? Estas são algumas das muitas perguntas que devem ser respondidas na seção de operações do seu plano de negócios.

Organização e Gestão

Que tipo de organização você escolherá usar para o seu negócio? Único proprietário? Corporação? Parceria limitada com uma empresa C como parceiro geral? Você elegerá o status de trader? Como tudo isso vai funcionar?
Além disso, você fará tudo sozinho ou terá funcionários? É difícil tornar-se infinitamente rico através da negociação se você trabalha por conta própria, porque ainda precisa trabalhar. No entanto, se você pode criar um sistema que seus funcionários possam executar para você, isso é outra história.

Os Quatro Quadrantes

Provavelmente fiz 15 seminários com Tom Basso (que foi apresentado no *The New Market Wizards* por Jack Schwager) no início dos anos 90. Também conversamos sem parar durante as refeições, e entrevistei Tom duas vezes no meu boletim mensal. Durante esse período, uma declaração que Tom repetiu foi "Sou primeiro um empresário e depois um trader". Sua abordagem profissional sempre foi a chave para seu sucesso, e eu gostaria de explorar essa abordagem em detalhes nesta seção, porque o quadrante em que você opera nos negócios também se aplica à maneira como você opera como trader.

No final dos anos 90, também realizei várias workshops de Riqueza Infinita com Robert Kiyosaki (autor de *Pai Rico Pai Pobre*) e, assim, familiarizei-me com seu pensamento. Em seu livro *The Cashflow Quadrant,* Robert Kiyosaki e Sharon Lechter exploram quatro tipos de pessoas. Esses tipos são separados por seus padrões de fluxo de caixa. As pessoas do lado esquerdo do quadrante - o empregado e o autônomo - trabalham por dinheiro. As pessoas do lado direito do quadrante
- o empresário e o investidor - têm dinheiro trabalhando para eles. Os quatro quadrantes são fascinantes porque também descrevem perfeitamente vários tipos de traders. Os traders mais bem-sucedidos estarão no lado direito do quadrante.

O Trader Empregado Trabalha para o Sistema

Se você trabalha em um emprego (que por acaso é o mercado) e recebe um salário por isso, é um trader funcionário. Kiyosaki realmente não define esse sistema de palavras em seu livro, apesar de usá-lo extensivamente. No entanto, ele dá muitos exemplos de sistemas.
Por exemplo, o Corpo de Fuzileiros Navais (*Navy Seals*) possui um sistema que permite que os fuzileiros navais cumpram seus objetivos com uma perda mínima de vidas. Os soldados seguem o sistema ou morrem. Da mesma forma, como mencionei anteriormente, o McDonald's tem muitos sistemas.
Cada franquia é executada em centenas de sistemas, e é por isso que o McDonald's é bem-sucedido. Funcionários seguem o sistema
ou (1) a franquia se dobra ou (2) os funcionários são demitidos.

Portanto, lembre-se de que os traders de funcionários trabalham para sistemas; eles não necessariamente entendem os sistemas. Acredito que essa seja a chave do motivo pelo qual eles não são necessariamente bons traders.

O TRADER EMPREGADO TRABALHA PARA O SISTEMA

Operadores bancários, corporativos, alguns gestores de fundos mútuos e até pessoas que têm um emprego e acabam operando ao lado são bons exemplos de traders empregados. Essas pessoas são motivadas por segurança e bons benefícios. Assim, um dos principais traders bancários pode faturar US $ 50 milhões pelo banco. No entanto, ela não ganha esse dinheiro; o banco ganha o dinheiro. Esse operador simplesmente recebe um salário e provavelmente recebe um bônus por se sair bem.

Os traders de funcionários trabalham em um emprego. Eles são pagos com um salário, que é tributado antes de ser concedido a eles. Eles trabalham para receber o pagamento, que é sua principal motivação. Eles gostariam de ser pagos mais por fazer um trabalho de melhor qualidade, mas o pensamento principal é que, se eu fizer o X, serei pago. Para eles, a "segurança" de seu salário e seus "benefícios" são mais importantes que o "dinheiro".

Certa vez, considerei trabalhar com os traders forex de um grande banco de Nova York. O tesoureiro me deu uma boa ideia do que

Eu estava no momento em que ele fez a seguinte declaração: "Não quero que nossos traders ganhem mais de 20%. Se eles ganharem mais de 20%, poderão perder mais de 20%. Além disso, eles querem bônus enormes e depois ganham mais dinheiro do que eu. " Embora esse homem fosse uma pessoa chave no banco, ele ainda era um empregado e tinha uma mentalidade de empregado.

Percebi que os piores traders com quem trabalho são normalmente funcionários. Eles sabem o mínimo sobre operar e geralmente fazem operações muito pobres. Além disso, as pessoas que têm mentalidade de funcionário e trabalham em período integral (ou seja, estão em segurança e benefícios) também fazem operações pobres quando tentam fazer isso como uma profissão. Por exemplo, a maioria das pessoas considera os corretores como traders. No entanto, os corretores são realmente funcionários (na medida em que recebem um salário)que são pagos para vender ações. Eles são independentes (veja a próxima categoria) na medida em que dependem de comissões.

Quando os traders de empregados se aproximam da negociação, geralmente colocam em jogo a mentalidade do empregado. Eles querem saber que ações comprar ou o que o mercado fará. Eles estão acostumados a saber o que fazer e detestam cometer erros. As salas de operações bancárias, por exemplo, geralmente realizam reuniões diárias nas quais os funcionários são informados sobre o que devem fazer durante o dia. Essa é a mentalidade do funcionário e não se encaixa em boas operações.

O Trader Autônomo É O Próprio Sistema

Esse tipo de profissional é alguém que deixou seu emprego para ser independente por meio de negociação. Esses traders não gostam de ter sua renda dependente de outros. Em vez disso, eles querem confiar em seu próprio trabalho duro. Eles querem controlar a situação e fazê-lo por conta própria. A maioria dos traders com quem trabalho tem esse tipo de mentalidade em relação à negociação.

O trader independente é muitas vezes um perfeccionista. Tudo tem que ser perfeito - esses traders não se contentam com nada menos. Assim, eles precisam de um operacional perfeito e estão sempre procurando algo melhor. É provável que eles também operem discricionariamente, porque um sistema mecânico não pode operar tão bem quanto o próprio trader pode.

A maioria dos traders independentes geralmente não procura o Santo Graal que prediz perfeitamente os topos e fundos do mercado. Os resultados geralmente não são bem-sucedidos. Quando os traders independentes aprendem princípios como expectativa, relação risco-retorno e gerenciamento de risco (*Position Sizing)*, eles têm a chance de se tornar muito bem-sucedidos.

Os bem-sucedidos geralmente percebem que têm capital limitado e, assim, começam a gerenciar o dinheiro de outras pessoas. Quando alguém começa a fazer isso, muitos outros sistemas entram em ação além do operacional. Os traders independentes geralmente insistem em fazer tudo sozinhos e, posteriormente, enfrentam severas limitações de tempo, *know-how* e frustração.

O resultado geralmente é falha. A maioria das pessoas que tentam ser gerentes profissionais de dinheiro o aborda da perspectiva dos trabalhadores independentes.

Você está em um desses dois quadrantes? E as pessoas que estão te aconselhando? Eles estão em um desses dois quadrantes? Agora vamos ver os dois quadrantes no lado direito.

O Trader Dono de Negócio
Detém e Desenvolve os Sistemas

Vejamos as pessoas que dão o próximo passo - elas tratam seus negócios de negociação como um grupo de sistemas. Eles tornam esses sistemas o mais automático possível e treinam outras pessoas para executá-los. Você não pode ser perfeccionista e desenvolver sistemas automáticos. No entanto, você pode desenvolver esses sistemas e se libertar.

Deixe-me dar dois exemplos. Os traders proprietários de empresas que conheci são traders de sistemas totais. Tudo é automatizado. Os dados são recebidos, os computadores processam os dados e os pedidos são enviados para execução automaticamente. Esses traders procuram constantemente maneiras de tornar tudo automático. Se uma tarefa é repetitiva, eles a informatizam para eliminar a necessidade de um ser humano. O resultado é que o trader proprietário da empresa pode deixar a empresa nas mãos de outra pessoa e fazer outras coisas. Esses traders sabem que os sistemas funcionarão porque eles os desenvolveram. Os sistemas podem não ser perfeitos. Eles podem não gerar retornos enormes, mas trabalham de forma consistente dentro dos parâmetros para os quais foram projetados. Além disso, os traders proprietários de empresas também possuem sistemas para obter novos fundos, lidar com clientes, gerenciar o back-office e fazer pesquisas sobre sistemas em andamento. Quando um funcionário sai, ele pode treinar outra pessoa para executar o sistema tratado por esse funcionário.

Existem várias etapas para se tornar um trader proprietário. O primeiro passo é ser capaz de desenvolver ou adquirir todos os sistemas necessários para administrar o negócio. Como exemplo, o proprietário da empresa saberia que o dimensionamento da posição é uma parte essencial de uma empresa no trading e tem um sistema para contabilizar isso. Ele ou ela também teria sistemas para gerenciar a pesquisa, os dados, a contabilidade de back-office e as outras pessoas envolvidas - todas as coisas sobre as quais falamos nesta parte do livro.

Uma vez que seus sistemas estejam em vigor, os traders proprietários de empresas precisam encontrar funcionários para executá-los. Isso requer boas habilidades de liderança. Um empresário será o proprietário do sistema e contratará boas pessoas para executá-lo. Assim, o negócio acaba gerando dinheiro para o profissional, sem exigir o tempo do profissional. A empresa e seus funcionários trabalham para o trader.

O Trader Investidor Investe em Sistemas

Os traders tornam-se investidores quando investem em sistemas que lhes proporcionam um bom retorno sobre seu capital sem exigir trabalho adicional. Por exemplo, se você ler os critérios de Warren Buffett para investir em um negócio em meu livro Trade Your Way to Financial Freedom, descobrirá que um critério-chave para ele é investir em negócios com bons sistemas que produzem uma alta taxa de retorno no mercado. patrimônio líquido. Quando essas coisas são encontradas, nenhum trabalho adicional é necessário. O dinheiro chega do investimento. O trader / investidor tem dinheiro trabalhando para ele ou ela.

PARTE 3

Desenvolver Um Operacional Que se Adapta A CadaTipo de Mercado Que Você Quiser Operar

Desenhando um Operacional Que se Adapta com Você

A principal conclusão de Jack Schwager, depois de escrever os dois primeiros livros do *Market Wizard*, é que todos os grandes traders desenvolvem sistemas que se encaixam em quem eles são. Costumo concordar que esse é um dos segredos do sucesso. Aqui estão alguns dos critérios que você pode querer considerar ao projetar um sistema adequado a você.

SISTEMAS, COMO CALÇAS, DEVEM SE ADAPTAR A VOCÊ

1. Você precisa saber quem você é. Como você pode projetar algo que combina com você, se você não sabe quem você é?
2. Depois de saber quem você é, você pode determinar seus objetivos e projetar um sistema para atender a esses objetivos.
3. Quais são suas crenças sobre o cenário geral e em que medida seu sistema deve ser capaz de se ajustar a essas crenças? Por exemplo, se você acredita que o dólar americano está fadado ao colapso nos próximos 5 a 10 anos, como isso afetará sua opinião sobre o desenvolvimento de um operacional?

1. Você pode negociar apenas suas crenças sobre o mercado e, portanto, precisa entender quais são essas crenças. O que você acredita especificamente sobre o mercado e como isso lhe dá uma vantagem? Ao entender esses critérios, é possível projetar um sistema específico com o qual você se sinta confortável.
Vamos dar uma olhada em um exemplo. Suponha que você acredite que os mercados não sejam realmente aleatórios porque existem grandes tendências que não se encaixam nos movimentos de preços que você esperaria em mercados aleatórios.
Você talvez acredite que a melhor maneira de ganhar dinheiro nos mercados é encontrar e capitalizar essas tendências. Se essa era sua principal crença, você acha que poderia fazer o seguinte:

- Compre coisas que não são favoráveis, coisas que ninguém gosta? Provavelmente não, porque isso não se encaixa na crença principal de que você acredita que lhe dá uma vantagem.
- Vende na alta e compra na baixa como o comerciante de uma banda provavelmente fará? Provavelmente não porque essa seja uma mentalidade muito diferente.

Eu poderia dar muitos exemplos de crenças e muitos exemplos de coisas que podem ser difíceis de fazer, porque elas não se encaixam nessas crenças. Espero que você tenha entendido a ideia agora. Você deve determinar o que acredita sobre os mercados que lhe darão vantagem, porque você pode negociar algo facilmente apenas se for adequado às suas crenças.
2. Em seguida, você deve entender as várias partes de um sistema e as crenças que você tem sobre cada uma dessas partes. Por exemplo, em sua opinião sobre configurações, entradas, stops, obtenção de lucros e dimensionamento de posições? Mais uma vez, você pode operar confortavelmente apenas suas crenças. Por exemplo, suponha que você queira entender tendências, mas acredite em stops curtos. Isso significa que você pode facilmente entrar e sair das negociações com muita facilidade, mas que, quando você perceber uma grande tendência, sua recompensa total será muitas vezes o risco inicial.
3. Uma das minhas crenças é que um operacional é caracterizado pela distribuição de R-Múltiplo que gera. R se refere ao risco inicial em uma negociação e R-múltiplos se referem aos lucros e perdas expressos como uma razão desse risco inicial.

Discutiremos isso com muito mais detalhes em breve. Essa distribuição terá uma média e um desvio padrão que lhe dirão muito sobre como será fácil negociar. Portanto, você deve decidir como deve ser a distribuição R-Múltipla do seu sistema para poder negociá-la.
1. Você também deve se perguntar: "Quais critérios meu sistema deve atender para que eu possa negociá-lo confortavelmente?" Embora eu possa lhe dar muitas sugestões, isso ainda é uma questão de conforto pessoal e uma grande parte do desenvolvimento de um sistema adequado a você. Aqui estão alguns critérios de amostra:

- O sistema se encaixa nas minhas crenças?
- Eu realmente entendo como o sistema funciona?
- Entendo como o sistema funcionará sob vários tipos de mercado?
- Confio no meu teste inicial do sistema?
- Eu me sinto bem em negociá-lo? Sinto-me confiante de que posso negociá-lo facilmente na minha agenda sem cometer erros?

2. Você também deve se perguntar: "Como posso usar o dimensionamento de posição para atender aos meus objetivos e qual é a probabilidade, dada a distribuição R-múltipla do sistema, que eu seja capaz de fazer isso?" Se você tiver uma amostra precisa de R-Múltiplos, provavelmente poderá responder a essa pergunta através de simulações.
Finalmente, você deve se perguntar o que fará para garantir que seu sistema atenda a todos esses critérios o suficiente para que você se sinta confortável em negociá-lo. Se ele não atender bem a alguns de seus critérios, o que você fará para ajustá-lo? Ou você vai mudar seus critérios?

Conceitos de Trading

Existem muitos tipos diferentes de traders, e uma maneira de classificá-los é pelo conceito básico que eles negociam. Alguns conceitos são diametralmente opostos (por exemplo, acompanhamento de tendências versus negociação em banda), mas você pode operar qualquer um deles se acreditar nisto o suficiente e praticar ideias de baixo risco.

Seguindo tendência. A ideia básica aqui é que você compre o que está claramente subindo e venda quando ele parar de subir. Da mesma forma, você vende a descoberto o que está claramente caindo e o compra de volta quando ele para de cair. A chave para fazer isso é ter um método pelo qual você defina quando entrar e sair que ofereça operações de baixo risco.

Análise fundamentalista. A ideia básica aqui é baseada no conceito de oferta e demanda em economia. Você precisa analisar o mercado para descobrir onde a demanda pode existir e comprar lá (idealmente, antes que ela ocorra). Quando você acha que o preço é alto o suficiente para que a demanda caia, você vende. Você poderia supor que, quando a oferta é baixa, a demanda aumenta e inicia o mercado em movimento, mas esse nem sempre é o caso. Deixe-me dar um exemplo em uma área que eu conheço bem: raro

Selos dos EUA. Certos selos do século XIX foram emitidos com um suprimento muito limitado, e menos de 100 são conhecidos hoje em dia. No entanto, não há muita demanda por esses selos e, portanto, os preços são bastante razoáveis. No entanto, se apenas 50 colecionadores estivessem dispostos a gastar US $ 100.000 em selos muito raros do século XIX, os preços subiriam 10 vezes ou mais.

Negociação de valor. Você compra coisas que são subvalorizadas, assumindo que um dia o mercado alcançará seu valor. Provavelmente existem milhares de maneiras de avaliar ações, e algumas são mais úteis que outras. Se você decidir que gosta de negociar com valor, seu trabalho é encontrar um dos métodos mais úteis.

Band Trading. Certos instrumentos (ações, commodities e moedas) são negociados em bandas. Você compra algo quando toca, cruza ou se aproxima da banda inferior e vende quando faz o mesmo para a banda superior. Não importa em qual ordem você faz isso. A chave para o comércio de bandas é entender como
desenvolver bandas úteis.

Tendências sazonais. Talvez a verdadeira chave para entender as tendências sazonais seja que o que você encontra deve ter uma base fundamental para sua existência. Você sempre pode usar um computador para encontrar correlações sem sentido. Por exemplo, digamos que você compre XYZ na última semana de março porque subiu pelos próximos três dias em
18 dos últimos 20 anos. Isso poderia ser facilmente um acaso estatístico. O que você está procurando é algo assim: o mercado de ações tende a subir entre novembro e maio, porque o dinheiro das pensões tende a entrar no mercado durante esse período.

Spread. Isso realmente entra no reino dos traders profissionais que podem criar posições Longas e curtas com muito potencial de movimentação, mas com um perfil de risco muito menor. Por exemplo, você pode comprar uma opção de dezembro e abreviar a opção de março. Você pode comprar uma moeda e vender outra curta. Essas são práticas comuns entre profissionais que podem fazer grandes negócios com muito baixo custo.

Arbitragem (praticada principalmente por profissionais). Aqui você encontra uma brecha na maneira como as coisas são feitas, o que lhe dá uma vantagem enorme. Por exemplo, antes da disponibilização do trading de moedas, um de meus clientes descobriu que ele podia comprar açúcar em Londres em libras esterlinas e em Nova York em dólares. Ele usaria o spread dos dois mercados para negociar a relação de libras esterlinas, e ele era o único a fazê-lo. Ele disse que naquela época ele precisaria descarregar um de seus spreads se alguém quisesse negociar açúcar. É claro que essa situação não durou muito tempo porque as pessoas descobriram o que ele estava fazendo, mas enquanto durou, ele disse, foi como tirar doces de um bebê. O segredo da arbitragem, é claro, é ser capaz de encontrar as brechas e descobrir como capitalizá-las.

Análise Inter mercado. Aqui assumimos que o preço de uma mercadoria (ou produto) é uma função do que muitas outras mercadorias estão fazendo ao mesmo tempo. Não é apenas um relacionamento simples entre algumas coisas. Portanto, o ouro pode estar relacionado ao preço do petróleo, prata, dólar e várias outras moedas. Esses relacionamentos mudam com o tempo. Portanto, a chave para negociar esse conceito é avaliar um número de entradas diferentes simultaneamente para encontrar os relacionamentos que existem atualmente. Claro, isso apenas permite que você saiba o relacionamento atual; você precisa usar os principais conceitos de baixo risco comuns a todos os sistemas para ganhar dinheiro com o relacionamento.

Há uma ordem no universo. Aqui existem vários subconceitos, incluindo (1) ondas de emoção humana, (2) eventos físicos que podem influenciar o comportamento humano e (3) uma ordem matemática para o universo. Todos esses conceitos podem ser negociados se eles se ajustarem a você e você usar as técnicas de baixo risco apropriadas.

Todos esses conceitos descrevem as configurações que se pode ter para entrada. As configurações são uma pequena parte do trading, mas como as pessoas pensam que escolher o investimento certo é tão importante, esses tipos de conceitos foram desenvolvidos. Na verdade, os estilos de negociação são nomeados após as configurações.

Setups NÃO São Tão Importantes Como Você Acha

Percebi no início da minha carreira como treinador de trading que quando as pessoas falavam sobre um operacional, elas realmente falavam sobre o setup de um sistema. Os Setups são uma parte muito pequena do que é necessário para um Operacional completo, mas as pessoas ainda afirmam que suas condições de configuração são seus sistemas.

Vejamos um dos sistemas mais famosos ao redor: o sistema CANSLIM de William O'Neil. O que é CANSLIM? É um acrônimo para as configurações de O'Neil: ganhos trimestrais atuais; Aumentos anuais de ganhos; Novo produto, nova gestão; Oferta e procura; Líder ou retardatário; Patrocínio institucional; e direção de mercado. Quando as pessoas falam sobre o CANSLIM, elas discutem principalmente o que cada uma das letras representa com alguns detalhes. No entanto, as configurações do CANSLIM, na minha opinião, são o aspecto menos importante do que torna esse sistema bem-sucedido ou não.

A seguir, é apresentada uma breve discussão sobre algumas das configurações que você pode querer considerar:

1. Falha nas configurações de teste. Essas configurações ocorrem quando o mercado deseja testar alguma área. Por exemplo, as Tartarugas costumavam negociar rompimentos de 20 dias e, portanto, uma alta de 20 dias é considerada uma área de teste e sua falha em continuar é o que pode ser chamado de falha na configuração do teste.
2. Configurações de reversão do clímax. Aqui o preço vai parabólico para uma nova alta e depois cai. Essas configurações geralmente são o início de grandes movimentos na direção oposta.
3. Configurações de retrocesso (geralmente usadas por seguidores de tendência). Aqui, o mercado é identificado como uma tendência clara (a primeira parte da configuração), depois é revertida (a segunda parte da configuração) e, em seguida, a tendência continua.
4. Configurações de hora. Isso ocorre quando você pensa que alguma mudança se deve em um período específico, como resultado de algum conceito de "ordem misteriosa para o universo". Se você tiver um desses, o horário em que a instalação está prestes a ocorrer pode ser considerada a instalação.

1. Dados do preço em configurações de sequência. Dei um exemplo disso na descrição da configuração de retração acima, mas existem muitos tipos diferentes.
2. Configurações fundamentais de dados. Por exemplo, um analista pode concluir que há uma demanda reprimida por uma mercadoria. A demanda geralmente significa um potencial de aumento de preço e, portanto, a decisão de que a demanda está aumentando pode ser considerada uma configuração.
3. Configurações de dados de volume. Por exemplo, o Índice de Armas, que envolve dados de volume, pode ser considerado
uma configuração.
4. Configurações de dados do componente. Se você estiver operando um índice como o S&P 500, poderá encontrar informações importantes que sugerem uma mudança observando o que algumas ações individuais estão fazendo. Esse é apenas um exemplo de dados de componente.
5. Configurações de volatilidade. Quando a volatilidade se contrai extensivamente, geralmente é comparável a uma mola esperando para desenrolar e, portanto, pode ser considerada uma configuração.
6. Configurações de fundamentos de negócios. Os investidores em valor têm maneiras diferentes de determinar quando uma ação é subvalorizada, e isso geralmente é uma configuração para que eles comprem. Warren Buffett tem vários fundamentos de negócios que ele revisa sobre cada ação antes de comprar. Todos esses são exemplos do que pode ser chamado de configurações fundamentais de negócios.

Entrando No Mercado

Tom Basso e eu estávamos dando um workshop de sistemas, mas enfatizamos a importância da psicologia, saídas e dimensionamento de posições. Alguém no workshop disse: "Suponho que você poderia ganhar dinheiro com apenas uma entrada aleatória". Tom disse que não havia pensado nisso, mas foi para casa e testou suas saídas e seu dimensionamento de posição com um sistema de entrada aleatória e, com certeza, isso gerou dinheiro.

PESSOAS SÃO EXPOSTAS À LAVAGEM CEREBRAL QUE DIZ QUE O SUCESSO É SÓ ESCOLHER A AÇÃO CERTA

Fiquei fascinado com a ideia e decidi provar por mim mesmo. Eu projetei um sistema que negociava 10 commodities em um período de 10 anos. Sempre esteve no mercado nas 10 posições. Quando saiu, foi necessário entrar Longo ou curto com base em um lançamento de moeda. Minha saída foi três vezes a média do intervalo real dos últimos 20 dias e arrisquei 1% da minha conta de um milhão de dólares por posição. Exigia que uma conta de um milhão de dólares estivesse sempre no mercado em 10 posições futuras. Eu também adicionei
US $ 100 por derrapagem e comissões para cada posição e, portanto, tive que superar uma enorme quantidade de custos, mais entradas aleatórias.
Fiquei fascinado com a ideia e decidi provar por mim mesmo. Eu projetei um sistema que negociava 10 commodities em um período de 10 anos. Sempre esteve no mercado nas 10 posições. Quando saiu, foi necessário entrar Longo ou curto com base em um lançamento de moeda. Minha saída foi três vezes a média do intervalo real dos últimos 20 dias e

arrisquei 1% da minha conta de um milhão de dólares por posição. Exigia que uma conta de um milhão de dólares estivesse sempre no mercado em 10 posições futuras. Eu também adicionei
US $ 100 por derrapagem e comissões para cada posição e, portanto, tive que superar uma enorme quantidade de custos, mais entradas aleatórias.

Com a entrada aleatória, você está perdendo qualquer vantagem que sua vantagem específica tenha. A única maneira de ganhar dinheiro é pegar ocasionalmente uma forte tendência e garantir que suas perdas não sejam muito grandes e que você pratique o dimensionamento adequado da posição. Meus resultados concordaram com os de Tom Basso: o método ganhava dinheiro de forma consistente. Ele não ganhou muito dinheiro e você teve que passar por alguns drawdown desagradáveis, mas nos dez anos que ganhou dinheiro.

Por que as pessoas se preocupam com a entrada? Eu toquei nisso ao falar sobre setups. As pessoas são submetidas a uma lavagem cerebral ao pensar que o sucesso do investimento ou do trading é uma questão de escolher as ações certas. Não é!

Deixe-me falar sobre a primeira ação que comprei quando

Eu tinha 16 anos. Encontrei as ações que apresentaram o maior ganho por ação no ano anterior, de acordo com a revisão do ano de 1961 pela revista *Fortune*. Assim, houve algumas pesquisas envolvida na minha decisão, mas nenhuma entrada específica. Depois que o descobri, comprei 100 ações por US $ 800. Essa foi a minha entrada. Eu então assisti subir até US $ 20 por ação e depois descer novamente. Eventualmente, foi a zero. Meu entendimento é que muitas pessoas passam por esse tipo de experiência.

Você poderia dizer que eu comprei a ação errada. Eu poderia ter comprado a Microsoft ou a Berkshire Hathaway na infância e ganhar uma fortuna com meus US $ 800. No entanto, para cada ação como essa, existem milhares que eventualmente desaparecem, incluindo muitas empresas da Fortune 500. Basicamente, ignorei todas as regras importantes que agora ensino às pessoas simplesmente porque pensava que, para ter sucesso, você só precisava escolher o material certo. Eu poderia ter tido um stop final de 25%. Nesse caso, meu risco inicial teria sido de US $ 200 (uma queda de 25%). Quando a ação chegou a US $ 20, um stop final de 25% teria me vendido a US $ 15. Eu teria ganho $ 700 por um lucro de 3.5R. Não escolhi o material errado.

Eu simplesmente não entendi as regras para ganhar dinheiro.

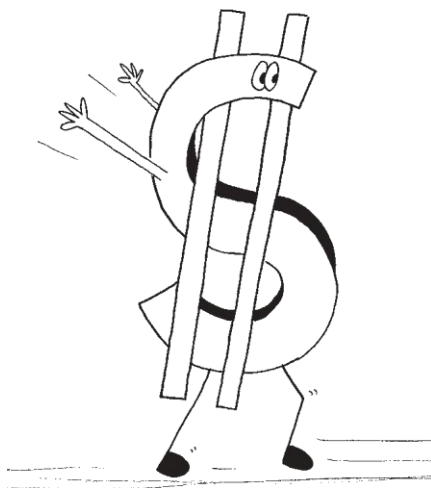
Deixe-me repetir essa afirmação: o sucesso não é escolher a ação certa. Dos 30 Dow Jones Industrials originais, apenas um permaneceu em 2009: General Electric. A maioria foi retirada do índice, faliu ou foi absorvida por outra empresa. Isso eventualmente acontece com a maioria das empresas. Escolher a ação certa e mantê-la até morrer não é a fórmula mágica para o sucesso, a menos que você tenha muita, muita sorte.

No entanto, hoje muitas pessoas têm esse tipo de preconceito. Eles estão procurando escolher a ação certa e descobrir como e quando comprá-la. Para aqueles de vocês com esse interesse, o capítulo 9 da segunda edição do *Trade Your Way to Financial Freedom* tem tudo o que você precisa saber sobre entrada.

Discuto rompimentos de canal, médias móveis, reconhecimento de padrões, previsão, rompimentos de volatilidade, osciladores e muito mais, porque muitos sinais de entrada diferentes foram desenvolvidos ao Longo dos anos. A chave é garantir que você não pense que é a parte mais importante da sua negociação, porque não é. Como já provamos, você pode ganhar dinheiro operando com uma entrada aleatória.

A Fonte Do Mito da Seleção De Ações

Como a maioria das pessoas acredita que a seleção de ações é a chave para ganhar dinheiro, gostaria de compartilhar com você a fonte desse mito.

1. Os fundos mútuos por gráficos devem ser totalmente investidos. Além disso, seu trabalho não é ganhar dinheiro, mas superar o mercado, o que a maioria deles não pode fazer. Eles não podem superar o mercado porque geralmente investem em seu índice de referência (por exemplo, o S&P 500) e cobram taxas para gerenciar seu dinheiro.

DEIXE LUCROS CORREREM

2. Se você precisa investir totalmente, não pode realmente praticar o dimensionamento da posição ou o controle adequado dos riscos. Até a alocação de ativos, que na verdade é o tamanho da posição, parece um exercício para decidir em quais ativos investir a qualquer momento específico.

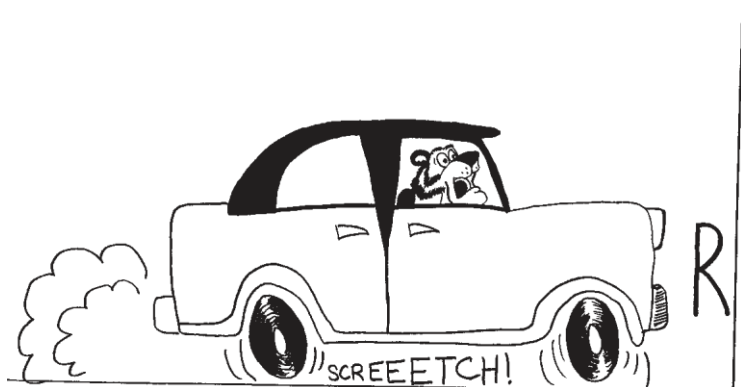
3. A propósito, os fundos mútuos não são pagos pelo desempenho; eles são pagos pela quantidade de ativos que gerenciam. Em outras palavras, eles são pagos se guardarem seu dinheiro.
4. Quando o mercado sobe, a maioria dos fundos ganha dinheiro e a maioria das pessoas fica feliz em ser um pouco mais rica. Os gestores de fundos vão à CNBC e conversam sobre quais ações eles gostam.
5. Quando os mercados caem, a maioria dos fundos perde dinheiro.
6. A maioria das pessoas não entende que os melhores Traderes saem de fundos mútuos e se tornam gestores de fundos de hedge para que possam realmente negociar. Muito pouco do que eles fazem envolve seleção de ações. Tem a ver com reduzir as perdas, deixar os lucros correrem e praticar o dimensionamento da posição adequada para atingir seus objetivos.

Saídas São a Chave Para a Fazer Dinheiro

Como mencionei anteriormente, decidi provar a mim mesmo que se pode ganhar dinheiro com entrada aleatória. Ao empregar entrada aleatória, você abre mão de qualquer vantagem que sua configuração de entrada tenha. A única maneira de ganhar dinheiro é pegar ocasionalmente uma forte tendência, garantir que suas perdas não sejam muito grandes e praticar o dimensionamento adequado da posição.

Como suas saídas podem ajudá-lo a perceber uma forte tendência? Em um sistema de entrada aleatória, ao sair, você entra novamente em uma negociação e perde outros US $ 100 em derrapagens e comissões. Portanto, você deseja que sua saída inicial seja grande o suficiente para garantir que você não saia com muita frequência. Ao mesmo tempo, você não deseja entrar em uma tendência na direção errada, o que faria com que você acumulasse enormes perdas. Assim, para fazer o sistema de entrada aleatória funcionar, eu precisava de um stop inicial grande o suficiente para me manter no mercado enquanto fazia apenas movimentos aleatórios de ruído ou se movia para o lado. Eu escolhi sair três vezes a volatilidade de 20 dias ou o intervalo médio real.

Eu gosto de manter as coisas simples e, por isso, fiz a saída abortada e a saída com fins lucrativos muito semelhantes. Segui três vezes a faixa verdadeira média de 20 dias do preço de fechamento. Assim, se o preço mudou a meu favor, o mesmo aconteceu com o trailing stop, e
se a volatilidade diminuísse, o stop também se moveria a meu favor. O stop foi movido apenas a meu favor, nunca contra mim.

Como resultado dessa saída, fui capaz de permanecer nos mercados laterais por um Longo tempo e não ser stopado. Se eu entrar contra uma tendência, seria stopado rapidamente e esperava que a entrada aleatória voltasse na direção da tendência. Além disso, se eu tive a sorte de entrar na direção da tendência, meu stop me manteve nessa tendência por um longotempo. Foi fácil assim. Com essa saída simples, o sistema de entrada aleatória foi capaz de seguir a regra de ouro da negociação (reduzir as perdas e deixar os lucros correrem) e, assim, ganhar dinheiro em geral. O primeiro tipo de saída que você precisa conhecer é a saída abortada. Essa é a saída que define seu risco inicial ou o que eu chamo de 1R.

Na realidade, existem dois tipos de saídas iniciais: as apertadas (1R é pequena) e as largas (1R é grande). Cada uma tem algumas vantagens distintas. Um stop mais longo mantém você no trade por um bom tempo oferece a chance de o mercado começar a trabalhar para você.

Assim, se você gosta de estar certo, tem mais chance de ter uma saída ampla. Exemplos disso incluem a saída de volatilidade três vezes mencionada acima para o sistema de entrada aleatória e uma saída de retração de 25%, que funciona razoavelmente bem para as ações. Se você deseja comprar e manter ações pelo maior tempo possível, basta usar um stop móvel de 25% como uma saída, ajustando-a sempre que a ação atingir um novo recorde.

UM STOP CURTO GARANTE UM R CURTO

O outro tipo de saída inicial é a saída estreita, que define 1R como uma quantidade muito pequena. Se você quer estar certo, não queira esse tipo de saída, porque será stopado muitras vezes. No entanto, se você quiser grandes ganhos R-múltiplos, encontrará algumas vantagens em stops curtos.

Vamos ver um exemplo. Suponha que você compre uma ação de US $ 50 quando ela sair de uma consolidação com força. Se você stopar abaixo da consolidação, digamos, em US $ 45, provavelmente estará certo. No entanto, se a ação subir US $ 10 no preço, você terá feito apenas o dobro do seu risco, ou 2R.

Suponha que você pague US $ 49, a um dólar de distância. Se a ação não cair, a ação deve continuar em movimento e você não será stopado. Além disso, se a ação subir
US $ 10, você obteve um lucro de 10R ou 10 vezes o seu risco inicial.

De fato, você pode ser stopado três vezes seguidas, obtendo três perdas de 1R e, em seguida, obter seu lucro de 10R. Você está certo apenas 25% das vezes, mas seu lucro total é de 7R.

Nesse ponto, você pode estar pensando: "Sim, você produz 7R, mas começou com um risco muito pequeno". É aí que o dimensionamento da posição entra em jogo. O que aconteceria se você arriscasse 1% da sua conta em todas as operações? Se você possui 7R, aumentará cerca de 7%, independentemente de quão grande ou pequeno R seja para uma unidade.

Saindo de Um Trade Além do Stop Inicial

Quando você cria uma saída para o seu sistema, uma das principais coisas a considerar é o objetivo por trás dessa saída. Você pode ter quatro propósitos possíveis para uma saída:

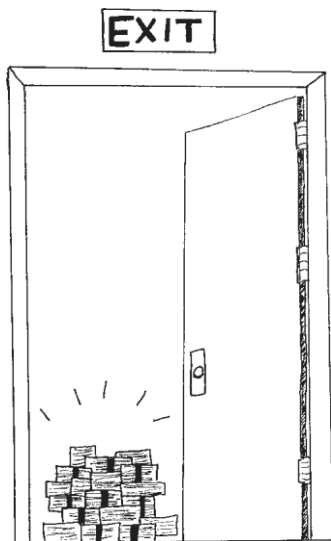
1. Produzir uma perda, mas reduzir o risco inicial
2. Maximize os lucros
3. Evite devolver muito lucro
4. Razões psicológicas

Em vez de cobrir cada uma dessas saídas, pensei em me concentrar em uma meta específica e mostrar como usar as saídas para atingir essa meta. Digamos que seu objetivo é seguir uma tendência enquanto ela durar. No entanto, você deseja ter um stop inicial relativamente grande para não ser violinado quando entrar no trade. Você também quer dar à posição espaço suficiente para se mover. Finalmente, você deseja capturar o máximo de lucro possível quando atingir uma meta de 4R. Observe como esses objetivos se encaixam em um conjunto específico de crenças sobre o mercado. Seu sistema sempre precisa estar em conformidade com suas crenças sobre o mercado ou você não poderá negociá-lo.

Para atingir seu objetivo inicial, você precisa de um grande stop, Digamos que você escolha três vezes a volatilidade dos últimos 20 dias, como descrevi para o meu sistema de entrada aleatória. Isso lhe dá muito espaço para garantir que o ruído aleatório do mercado não o tire da sua posição.

Segundo, você quer dar à sua posição espaço suficiente para se mover à medida que ela avança. Novamente, tudo o que você precisa fazer aqui é rastrear seu stop de volatilidade três vezes para atingir esse objetivo. Assim, toda vez que você fizer uma nova alta, seu stop subirá para seguir a partir desse ponto.

Terceiro, depois de atingir 4R, você não quer devolver muito lucro. Assim, você decide que, quando seu objetivo for atingido, reduzirá seu stop de 3 vezes a volatilidade para 1,6 vezes a volatilidade. É simples assim. O seu pior caso neste momento é que o mercado recuará imediatamente e você será stopado. No entanto, seu novo stop é provavelmente apenas de 0,5R agora e, portanto, se você fosse stopado imediatamente, ainda teria um lucro de 3,5R. Claro que o mercado

pode continuar a subir, e você está se dando uma chance de obter um lucro de 10R ou mais.

ALGUMAS SAÍDAS AJUDAM A MAXIMIZAR OS GANHOS

Todos esses stops são simples. Eu vim com eles apenas pensando nos tipos de stops que você pode querer usar para atender aos objetivos estabelecidos. Nenhum teste foi envolvido e, portanto, eles não são super otimizados. Nenhuma ciência de foguetes está envolvida. Eles são lógicos e fazem sentido para alcançar os objetivos. Eles são simples. Observe que você também tem três saídas diferentes, mas que apenas uma estará ativa ao mesmo tempo: a que estiver mais próxima do preço de mercado.

Se você deseja dominar as saídas do seu operacional, deve aprender os diferentes tipos de saídas disponíveis para você. Observe o que cada saída foi projetada para realizar. Então, quando você decidir como o seu sistema deve funcionar, será fácil desenvolver uma saída que atenda às suas metas.

Lembre-se de que seu objetivo real ao projetar um operacional é desenvolver um que funcione bem em um ou dois tipos de mercado. Isso é bem fácil de fazer. O erro que muitas pessoas cometem é tentar ajustar um sistema a vários tipos de mercado; você não precisa fazer isso.

Comece a Pensar em Termos de Risco Retorno

Uma das regras fundamentais da boa negociação é sempre ter um ponto de saída antes de você iniciar uma negociação. Esse é o seu pior risco para o comércio. É o ponto em que você diria: "Algo está errado com esse trade, e eu preciso sair para preservar minha capital".

Os traders mais sofisticados têm algum tipo de critério de saída que eles gostam. No entanto, se você é iniciante e não sabe como fazer isso, recomendo 75% do seu preço de entrada se for um operador de ações. Ou seja, se você comprar uma ação por US $ 40, saia se a ação cair para US $ 30 ou menos. Se você é um operador de futuros, calcule o ATR dos últimos 20 dias e multiplique esse resultado por três. Se o contrato cair para esse nível, você deverá sair da posição.

Seu stop inicial define seu risco inicial. No exemplo de nossas ações de US $ 40, seu risco inicial é de US $ 10 por ação, e eu chamo esse risco de 1R, onde R representa risco. Se você conhece seu risco inicial, pode expressar todos os seus resultados em termos de risco inicial.

Digamos que seu risco inicial seja de US $ 10 por ação. Se você lucrar US $ 40 por ação, obtém um ganho de 4R. Se você tiver uma perda de US $ 15 por ação, você tem uma perda de 1,5R. Perdas maiores que 1R podem ocorrer quando você tem uma grande jogada repentina contra você. Vejamos mais alguns casos. Se a ação subir até

110 dólares, qual é o seu lucro em termos de R? Seu lucro é de US$ 100,00 e seu risco inicial é de U $ 10,00; portanto, você obteve um lucro de 10R. Isso é interessante porque os gerentes de portfólio gostam de falar sobre 10-baggers. Por 10-baggers, eles significam uma ação que eles compraram a US $ 10 por ação que chega a US $ 100, ou seja, uma ação que aumenta em valor 10 vezes. No entanto, acho que um ganho de 10R é muito mais útil para pensar e muito mais fácil de obter.

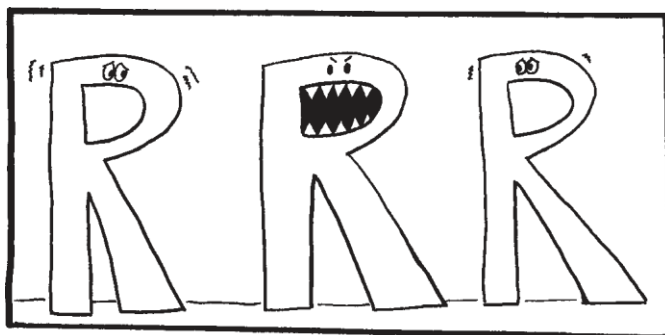
Quando nossa perda de 1R foi de US $ 10 por ação, as ações tiveram que subir US $ 100 para obter um ganho de 10R. No entanto, para se ajustar à definição do gerente de portfólio de 10-baggers, ele teria que subir 10 vezes o preço pelo qual comprou, passando de US $ 40 por ação para US $ 400. Qual seria o ganho de US $ 360 em termos de R-Múltiplo quando seu risco inicial era de US $ 10? É isso mesmo: seria um ganho de 36R.

Como exercício, analise todas as suas operações fechadas no ano passado e expresse-as como R-Múltiplos. Qual foi o seu risco inicial? Quais foram seus ganhos e perdas totais? Qual é a proporção de cada lucro ou perda com o risco inicial? Se você não definiu seu risco

Posição	Gain ou Loss	R-Múltiplo
1	$678	0.86R
2	$3,456	4.40R
3	($567)	–0.72R
4	$342	0.44R
5	$1,234	1.57R
6	$888	1.13R
7	($1,333)	–1.70R
8	($454)	–0.58R

inicial para suas operações no ano passado, use sua perda média como uma estimativa aproximada de seu risco inicial.

Vejamos como 10 operações podem ser expressas como proporções do risco inicial. Aqui temos três perdas: $ 567, $ 1.333 e
$ 454. A perda média é de US $ 785,67 e, portanto, assumiremos que esse foi o risco inicial. (Espero que você conheça o risco inicial para não precisar usar a perda média.) Os índices que calculamos são os R-Múltiplo para o operacional. Esta informação é mostrada na Tabela 3-1.

Quando você tem uma distribuição R-múltipla completa para o seu operacional, há muitas coisas que você pode fazer com ela. Você pode calcular o R-múltiplo médio. O significativo
R-múltiplo, o que eu chamo de expectativa, diz o que você pode esperar do seu sistema, em média, ao Longo de muitos negócios em termos de R.

Embora eu recomende que você tenha um mínimo de 30 negociações antes de tentar determinar as características dos R-Múltiplo, usaremos os oito exemplos da tabela. Aqui o R-múltiplo médio é 0,68R. O que isso diz a você?

A expectativa indica que, em média, você fará 0,68R por negociação. Assim, mais de 100 negociações, você fará cerca de 68R.

O desvio padrão indica quanta variabilidade você pode esperar do desempenho do seu sistema. Na amostra, nosso desvio padrão foi de 1,86R. Normalmente, você pode determinar a qualidade do seu sistema pela razão entre a expectativa e o desvio padrão. Em nossa pequena amostra, a proporção é de 0,36, o que é excelente. Após cerca de 100 negociações, eu esperava que essa proporção fosse muito menor; no entanto, se permanecer acima de 0,25, temos um sistema aceitável.

Uma de Suas Tarefas Mais Importantes: Familiarize-se com os R-Múltiplos

Uma das maneiras mais fáceis de acompanhar os R-múltiplo no seu operacional e sua expectativa é calculá-los diariamente. Mantenha uma planilha diária com algumas informações simples. Você precisa apenas de cinco colunas básicas:

1. Uma coluna identificadora (qual trade foi feito e quando foi feito)
2. Seu risco de entrada (prejuízo potencial da entrada)
3. Quantas ações/contratos
4. O ganho ou perda total quando você zerou(sim, você pode subtrair custos operacionais)
5. O R-múltiplo (coluna 4 dividida pela coluna 2)

Você pode querer outras colunas, como o preço de entrada, compra ou venda, o preço de saída e o risco percentual assumido na operação. No entanto, essas colunas não são críticas para obter os R-múltiplo e a expectativa de suas operações. Classificamos os R-múltiplo na Tabela 3-3.

Quando você faz esse tipo de exercício, obtém informações importantes. Primeiro, você é obrigado a escrever e conhecer seu stop inicial. Não há trapaça quando você faz isso; você deve saber a parada inicial. Somente este exercício economiza seu dinheiro. Isso forçará você a ter um stop inicial e mostrará se você está prestando atenção a ela. Se a maioria de suas perdas for menor que 1R, você estará prestando atenção. Se a maioria de suas perdas for superior a 1R, você não está prestando atenção à parada ou está operando instrumentos tão voláteis que não pode esperar sair nesses níveis de parada.

A segunda coisa que este exercício obriga a fazer é definir o que é 1R em cada negociação da maneira mais simples possível. Você está se perguntando: "Qual é o meu total risco, no pior caso, desse trade?" e escrevendo a resposta no papel. Novamente, esse valor é o preço de entrada menos o preço de parada multiplicado pela

número total de ações adquiridas. Aqui 1R é confundido com o dimensionamento da posição, mas também está no resultado e, portanto, o dimensionamento da posição é cancelado.

Terceiro, este exercício obriga a calcular o R-múltiplo para cada negociação. Quando você fecha o trade, você o compara com o risco inicial. É maior ou menor que o risco inicial e em que magnitude? Esta informação pode ser muito valiosa.

Quarto, esse processo obriga a começar a pensar na relação entre recompensa e risco em cada negociação que realiza. Você começa a aprender que nunca deve negociar, a menos que a recompensa potencial seja pelo menos três vezes maior que o risco potencial que enfrenta.

Quinto, este exercício fornece uma maneira fácil de calcular a expectativa do seu sistema continuamente. Você simplesmente soma os R-Múltiplos para todas as suas operações e divide o total pelo número de operações. O valor resultante é a expectativa atual do seu sistema. Ao fazer este exercício, você saberá onde está todos os dias. Você saberá a expectativa do seu sistema - quanto ganhará por negociação, em média, em função do seu risco inicial - e saberá por que ele muda.

Por exemplo, quando pedi a um de meus clientes que me enviasse uma planilha de suas operações de scalp, ficou claro para mim que a negociação dele não era de todo como ele a descrevia. Essas negociações são mostradas na Tabela 3-2. Por exemplo, ele caracterizou seu sistema como um sistema de 60% que arrisca alguns centavos por ação em 1.000 ações para ganhar alguns centavos por ação nessas 1.000 ações, ou seja, um sistema de 60% com vencedores e perdedores que são ambos 1R. O fato de ele não saber a distribuição de seus R-Múltiplos - como a maioria dos traders não - mostra por que esse é um exercício tão importante.

Embora ele estivesse certo sobre o sistema estar correto 60% das vezes, ele estava errado sobre os R-Múltiplos. Metade do seu lucro veio de uma única operação (operação 7). Embora apenas 40 negociações tenham sido dadas na amostra, eu esperava que isso fosse típico de suas operações.

Outro aspecto interessante de suas operações foram quatro perdas consecutivas, todas com 1,5R ou mais. Ele também teve seis derrotas em oito negociações. Essa é outra contingência desagradável com a qual alguém pode ter que lidar ao negociar esse sistema, mesmo que o sistema tenha uma confiabilidade de 60%.

Além disso, ele teve um número de perdas que eram 2R ou mais. Costumo suspeitar que muitas perdas tão grandes são erros psicológicos. Eliminar esses erros é muito importante para se sair bem na negociação.

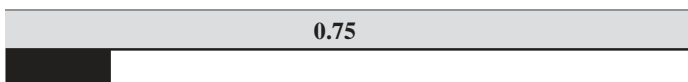
Trade	Ativo	Entrada	Qtd	Preço	Inicial Risco	Gain/Loss	R:Multiple	% Gain
1	XCIT	Venda	400	44.375	100	550.00	5.50	1.000
2	XCIT	Venda	400	40.688	100	125.00	1.25	1.000
3	XCIT	Venda	400	40.188	100	400.00	4.00	1.000
4	XCIT	Venda	400	40.375	100	200.00	2.00	1.000
5	XCIT	Venda	400	34.500	100	275.00	2.75	1.000
6	XCIT	Compra	500	35.500	125	**–156.25**	**–1.25**	0.833
7	XCIT	Venda	500	28.500	125	1906.25	15.25	0.857
8	XCIT	Venda	500	30.125	125	**–531.25**	**–4.25**	0.750
9	XCIT	Venda	500	26.625	125	**–125.00**	**–1.00**	0.667
10	XCIT	Venda	300	23.563	75	150.00	2.00	0.700
11	XCIT	Compra	400	28.000	100	125.00	1.25	0.727
12	XCIT	Compra	400	30.000	100	**–450.00**	**–4.50**	0.667
13	XCIT	Compra	961	26.297	240.25	480.50	2.00	0.692
14	XCIT	Venda	400	27.625	100	**–200.00**	**–2.00**	0.643
15	XCIT	Compra	1000	27.813	250	**–62.50**	**–0.25**	0.600
16	XCIT	Compra	300	41.906	75	**–121.88**	**–1.63**	0.563
17	XCIT	Venda	500	40.625	125	31.25	0.25	0.588
18	XCIT	Venda	500	42.000	125	**–31.25**	**–0.25**	0.556
19	XCIT	Venda	300	37.563	75	0.00	0.00	0.526
20	XCIT	Venda	500	38.496	125	**–60.55**	**–0.48**	0.500
21	XCIT	Venda	300	35.125	75	9.38	0.13	0.524
22	XCIT	Venda	300	34.000	75	412.50	5.50	0.545
23	XCIT	Venda	300	33.250	75	**–93.75**	**–1.25**	0.522
24	XCIT	Compra	300	37.875	75	**–37.50**	**–0.50**	0.500
25	XCIT	Compra	400	29.188	100	175.00	1.75	0.520
26	XCIT	Compra	400	28.313	100	200.00	2.00	0.538
27	XCIT	Compra	400	29.484	100	**–193.75**	**–1.94**	0.519
28	XCIT	Compra	400	31.188	100	**–200.00**	**–2.00**	0.500
29	XCIT	Venda	100	35.063	25	**–37.50**	**–1.50**	0.483
30	XCIT	Compra	400	33.813	100	**–200.00**	**–2.00**	0.467
31	XCIT	Compra	400	33.000	100	75.00	0.75	0.484
32	XCIT	Venda	500	34.063	125	125.00	1.00	0.500
33	XCIT	Compra	500	35.625	125	125.00	1.00	0.515
34	XCIT	Venda	500	35.125	125	156.25	1.25	0.529

Trade	Ativo	Entrada	Qtd	Preço	Inicial Risco	Gain/Loss	R:Multiple	% Wins
35	XCIT	Compra	500	35.563	125	187.50	1.50	0.543
36	XCIT	Venda	500	33.875	125	281.25	2.25	0.556
37	XCIT	Venda	600	32.188	150	262.50	1.75	0.568
38	XCIT	Venda	450	34.000	112.5	84.38	0.75	0.579
39	XCIT	Compra	600	34.125	150	150.00	1.00	0.590
40	XCIT	Venda	500	33.184	125	**–169.92**	**–1.36**	0.575
Expectancy						**3815.66**	**0.75**	
Total Profit/Loss								

TABLE 3-2 A Set of Scalping Trades *(Continued)*

R:Multiples Organizados
–4.50
–4.25
–2.00
–2.00
–2.00
–1.94
–1.63
–1.50
–1.36
–1.25
–1.25
–1.00
–0.50
–0.48
–0.25
–0.25
0.00
0.00
0.13
0.25
0.75

TABLE 3-3 R-Múltiplos Sorted

R:Multiples Organizados
0.75
1.00
1.00
1.00
1.25
1.25
1.25
1.50
1.75
1.75
2.00
2.00
2.00
2.00
2.25
2.75
4.00
5.50
5.50
15.25
0.75

Você pode conectar todos esses R-Múltiplos em um simulador como o que acompanha o meu jogo *Secrets of the Masters Trading* e começar a simular como seria a negociação real.
Fazer isso pode fornecer muitas informações sobre como é negociar esse sistema.

Exercício

Faça uma tabela semelhante à Tabela 3-2. Para cada negociação que você faz, coloque o seu pior risco de fora: Quanto você perderia se fosse impedido? Este valor define 1R para você.

Ao vender a posição, anote o lucro ou a perda total para você. Divida esta figura por 1R e você terá o
R-múltiplo para o trade.
Em uma base contínua, some seus R-múltiplo e divida pelo número de negociações. Isso fornecerá uma expectativa contínua para o seu sistema. Observe como cada negociação o afeta.
No geral, eu recomendo que você colete de 100 a 200 negócios como este. Nesse ponto, você terá uma boa idéia sobre a expectativa do seu sistema. Além disso, você terá uma imagem bastante precisa da distribuição de R-Múltiplos no seu sistema, permitindo a simulação. Lembre-se de examinar o tipo de mercado e negociar apenas o tipo de mercado para o qual seu sistema foi projetado.

Seis Chaves para um Grande Operacional

À medida que aprendem sobre negociação, a maioria das pessoas é exposta a muita desinformação. É quase como se houvesse uma agência de inteligência divulgando informações erradas para garantir que a pessoa comum não possa negociar com lucro. Portanto, é muito importante que você entenda os seis fatores em grandes negociações.

1. Confiabilidade. Que porcentagem do tempo você ganha dinheiro? A maioria das pessoas enfatiza isso. Eles querem estar certos em todas as atividades, porque foram ensinados na escola que 70% ou menos é um fracasso. No entanto, você pode estar certo cerca de 30% do tempo e ainda sim ganhar um bom dinheiro.

2. O tamanho relativo de seus lucros em comparação com suas perdas. Já discutimos o pensamento sobre suas operações em termos de R-Múltiplos. Você quer que suas perdas sejam de 1R ou menos e que seus lucros sejam grandes R-múltiplos. Essa é essencialmente a regra de ouro da negociação: corte perdas e deixe seus lucros correrem. É uma das chaves do sucesso, mas é muito difícil para a maioria das pessoas.

3. O custo da sua negociação. Quando eu comecei a negociar, custava cerca de US $ 65 cada vez que alguém entrava e saía do mercado. Os custos de negociação foram atrozes. Agora você pode entrar e sair por apenas um centavo por ação. No entanto, os custos de negociação ainda podem ser acumulados em uma conta ativa. Vários anos atrás, eu estava operando muito ativamente. Eu subi cerca de 30% no ano e notei que meus custos comerciais totalizavam mais do que meus lucros. Assim, mesmo com os enormes descontos de hoje, ainda custa muito para operar.

4. Oportunidade de negociação. Por exemplo, se você pode obter um lucro médio de 1R por operação e obter
50 negociações por ano, você aumentará 50R. No entanto, se você fizer 500 negociações, aumentará 500R.

5. O tamanho do seu capital de negociação. **Quando sua conta é pequena, é muito difícil obter bons retornos, mas quando sua conta atinge um tamanho decente,**
bons retornos se tornam muito mais fáceis. Algumas contas são pequenas demais para serem negociadas. O inverso também ocorre.

Quando sua conta é tão grande que você pode movimentar mercados apenas entrando ou saindo, fica muito mais difícil obter bons retornos.

1. Dimensionamento da posição. O tamanho da posição indica "quanto" ao longo de uma negociação. Provavelmente é responsável por 90% da sua variabilidade de desempenho; é assim que é importante.

A maioria das pessoas quer estar certa na maior parte do tempo. No entanto, você pode estar certo 99% do tempo e ainda ser eliminado em qualquer um dos seguintes cenários:

1. Você não tem dinheiro suficiente para negociar e, quando está errado, é eliminado.
2. O tamanho da sua posição é muito grande e, quando você está errado, é eliminado.
3. Uma perda é tão grande (independentemente do tamanho da posição) que acaba com todos os seus lucros (talvez você tenha pequenos stops e sua perda seja uma perda de 100R).

Elementos Comuns do Sucesso

A maioria das pessoas não percebe que em um determinado momento quatro ou cinco pessoas podem comprar uma posição e outras quatro ou cinco podem vender ou descarregar uma posição. Cada um deles pode ter diferentes sistemas e ideias diferentes, e todos eles podem ganhar dinheiro. Eles podem ter ideias diferentes sobre o mercado, mas o trocam porque descobriram que é uma ideia de baixo risco. Uma ideia de baixo risco é uma ideia com uma expectativa positiva que é negociada em um nível de dimensionamento de posição que pode sobreviver à pior contingência na execução da venda e atingir a expectativa do prazo da compra. Podemos acrescentar que essas ideias são de baixo risco somente se forem negociadas no tipo de mercado para o qual foram projetadas.

Todos os traders podem obter lucros - mesmo com conceitos diferentes, sistemas diferentes e alguns adotando lados opostos da mesma posição - quando todos usam sistemas com 10 características comuns.

1. Todos eles têm um sistema de expectativa positiva testado que comprovou ganhar dinheiro com o tipo de mercado para o qual foi projetado. Temos discutido como isso é feito.
2. Todos eles têm sistemas que se encaixam neles e em suas crenças. Eles entendem que ganham dinheiro com seus sistemas porque os sistemas os encaixam.
3. Eles entendem totalmente os conceitos que estão operando e como esses conceitos geram ideias de baixo risco.
4. Todos eles entendem que, quando entram em uma operaçao, precisam ter uma idéia de quando estão errados e se salvam. Isso determina 1R para eles, como discutimos anteriormente.
5. Todos avaliam a relação entre retorno e risco em cada operação que realizam. Para traders mecânicos, isso faz parte do sistema deles. Para traders discricionários, isso faz parte de sua avaliação antes que eles negociem.

Você pode começar a ver como essas cinco qualidades começarão a gerar sucesso? No entanto, existem mais cinco qualidades que são igualmente importantes e, em alguns casos, ainda mais importantes do que as que acabamos de listar. Antes de prosseguir, leia novamente as seções anteriores e verifique se você pode determinar o que elas podem ser.

6. Todos eles têm um plano de trade para orientar suas operações. Eu falo sobre a importância desse plano há anos. A maioria das empresas tem um plano para arrecadar dinheiro, mas você precisa de um plano para ajudá-lo a tratar sua negociação como um negócio.

7. Todos eles usam o dimensionamento da posição. Eles têm objetivos claros, algo que a maioria dos traders / investidores não possui. Eles também entendem que o dimensionamento de posição é a chave para atingir esses objetivos e elaboraram um algoritmo de dimensionamento de posição para atender a esses objetivos. Discutiremos isso mais tarde.

8. Todos eles entendem que o desempenho é uma função da psicologia pessoal e passam muito tempo trabalhando em si mesmos. Essa área tem sido meu foco principal por muitos anos: ensinar os traders a se tornarem tomadores de decisão mais eficientes do que ineficientes.

9. Eles assumem total responsabilidade pelos resultados obtidos. Eles não culpam outra pessoa ou outra coisa. Eles não justificam seus resultados. Eles não se sentem culpados ou envergonhados por seus resultados. Eles simplesmente assumem que os criaram e que podem criar melhores resultados eliminando erros.

10. Isso leva à décima qualidade principal: entender que não seguir as regras do sistema e do plano de negócios é um erro. Descobrimos que o erro médio pode custar às pessoas até 4R. Além disso, se você cometer um erro por mês, poderá transformar um sistema lucrativo em um desastre. Assim, a chave para se tornar eficiente é eliminar esses erros.

A Mentalidade do Não Funcionou

Uma das coisas menos produtivas que você pode dizer para promover sua pesquisa de mercado é: "Não funcionou". Frequentemente dou tarefas de pesquisa a meus clientes, contando a eles uma ótima área na qual eles podem fazer pesquisas. Posso vê-los novamente quatro meses depois e descobrir que eles estão trabalhando em algo completamente diferente. Quando pergunto sobre a área de pesquisa para a qual os direcionei, a resposta geralmente é "Não deu certo".

A MENTALIDADE DO NÃO FUNCIONOU

Essa resposta desliga totalmente a pesquisa produtiva como se não houvesse potencial na área. Uma resposta muito melhor seria "Não funcionou porque. ” Esse tipo de resposta indica por que não funcionou e talvez até sugira um curso de ação alternativo.

Deixe-me dar alguns exemplos de como essa mentalidade foi usada para encerrar áreas de estudo muito produtivas.

Um dos meus clientes apresentou o que eu pensava ser uma saída muito lucrativa e lucrativa. A saída começou com um stop ampla e a parada permaneceu ampla como Compra, pois o mercado estava se movendo fortemente. No entanto, quando o mercado começava a se estabilizar ou quando o avanço começava a desacelerar, a parada ficava mais apertada.

O resultado líquido foi que raramente se dava muito lucro. Isso não soa excelente? Eu achava que sim, especialmente porque o sistema dele sempre dava um sinal de reentrada se o mercado começasse a se mover novamente. No entanto, cerca de nove meses depois, esse trader estava em rebaixamento. Perguntei como estava seu stop e ele disse que a abandonara. Quando perguntei por que, sua resposta foi: "Não funcionou quando adicionei o dimensionamento de posição". Não havia explicação para o motivo, o que poderia resultar em uma solução alternativa. Em vez disso, a escolha foi simplesmente dizer: "Não funcionou" e seguir em frente.

Eu estava trabalhando com outro cliente no desenvolvimento de um bom sistema. Tínhamos discutido negociações com alto R-múltiplo, e ele me informou que tinha uma configuração que poderia ser usada no contexto sobre o qual eu estava falando. Ele argumentou que essa configuração lhe daria sinais com lucros cerca de cinco vezes maiores do que ele estava arriscando. Além disso, os sinais geravam lucros, ele pensou, cerca de 40 a 50% do tempo. Eu pensei que o sinal soou bem e sugeri que ele tomasse apenas esses sinais por um tempo. Além disso, ele deveria pesquisar os parâmetros exatos do sinal e me enviar um e-mail diário. O que aconteceu? Ele nunca recebeu um único sinal. Em vez disso, ele parou de me enviar e-mails e me disse que o sinal não funcionava. Pedi a ele que me enviasse dados mostrando por que não funcionou. A resposta dele foi que ele chegaria lá um dia, mas o deixaria em paz até que ele chegasse lá. "Afinal", ele disse, "eu já disse que não funcionou".

Mais uma vez, uma ótima ideia potencialmente foi morta por três pequenas palavras: "Não deu certo".

Estes são apenas dois exemplos de dezenas em que consigo pensar, e cada um deles ilustra um ponto importante: A maneira como você pensa sobre algo pode mudar totalmente o seu relacionamento com uma ideia. Dizem que Edison teve 10.000 falhas antes de inventar uma lâmpada que funcionava. Ele pode ter dito "Não deu certo" depois de nenhum deles, mas essas palavras não o impediram. Em vez disso, ele determinou por que o método não funcionou e usou essas informações para encontrar outra boa ideia. Em nenhum momento ele abandonou a ideia permanentemente dizendo: "Não funcionou!"

Saiba Quando “Não Funcionou”

Quando você tem um sistema ou uma idéia, deve saber quando ele realmente não funciona. Essa é a extensão lógica de desistir de uma boa ideia, porque você acha que ela não funciona. Quando você pesquisou algo bem o suficiente para saber (1) você não está

obtendo o desempenho desejado e (2) o motivo pelo qual não obtém esse desempenho, você deu um passo importante para saber que algo não funciona. Geralmente, o conhecimento de por que algo não funciona fornece um conhecimento importante sobre o que buscar em seguida.

Por exemplo, vejamos a idéia de excursão adversa máxima (MAE), a idéia de que operações perdedoras não devem ir muito longe. Isso lhe uma idéia para encurtar seus stops, mas quando você tenta aplicar isso à suas operações, pode encontrar alguns problemas. Algum aumento de lucro ocorre, mas pode não ser tão significativo para você em comparação com a complexidade da adição do MAE. O MAE não funciona porque (1) algumas operações perdedoras saem no MAE quando teriam saído com muito menos perdas se mais espaço fosse fornecido às operações por um stop maior e (2) alguns grandes trades vencedores com grande risco-retorno foram cortados e se tornaram perdas. Como a reentrada não é permitida, esses grandes trades vencedores nunca são realizados. Esses dois motivos cancelam o efeito de aumentar o potencial R-múltiplo daqueles trades vencedores.

Você pode pegar esse conceito e decidir que é tudo o que você quer fazer com ele. Não funcionou, e você sabe o porquê. Isso é bom.

No entanto, você também pode usar os motivos da “falha” como pontos de partida lógicos para sua próxima ideia de pesquisa. Por exemplo, notei que nos poucos casos em que grandes R-múltiplos são cortados, um sinal de reentrada quase sempre os captura. Quando você faz uma pesquisa do trading e determina por que algo não funcionou, sempre será uma razão. Esse motivo pode indicar áreas que podem fornecer resultados muito mais lucrativos.

Checando as Operações

Tendo modelado o sucesso em várias áreas - o processo de negociação, o design de sistemas, o entendimento e o uso do dimensionamento de posições e o desenvolvimento de riqueza pessoal - fico surpreso ao ver como estamos quase conectados para fazer todas as coisas erradas. É como se tivéssemos sido colocados neste planeta para determinar quantas maneiras podemos estragar nossas vidas. Como você responde a uma perda? Você já fez simulações da sua negociação? Você realmente trabalhou em si mesmo e determinou que é tudo você? Que decisões você tomou sobre sua negociação e você?

Vamos ver um exemplo simples. Sabendo o que você sabe depois de ler até agora, você deve ter muitas ideias sobre como melhorar sua negociação. Não há uma boa razão para passar um mês (ou seis meses) desenvolvendo um bom plano de trade e implementando muitas dessas ideias? Se não, então o que está impedindo você?

Se você não sentir imediatamente vontade de realizar essa tarefa, é hora de fazer um pouco de lição de casa para reconhecer seus padrões e desculpas derrotistas. Gostaria que você se sentasse e escrevesse vários parágrafos sobre "A história que me contaria se não produzisse mudanças significativas em minhas negociações e em mim". Seja honesto com você mesmo. Quais são suas desculpas típicas?

FAÇA UMA CHECAGEM DO SEU OPERACIONAL

Aqui está uma desculpa possível: “Eu estava desesperado. Eu estava ficando sem dinheiro e precisava fazer algo agora. Eu realmente não queria voltar ao trabalho, então tinha que ganhar dinheiro agora. Como resultado, realmente não tive tempo para fazer um plano de negócios adequado. Em vez disso, acabei de operar no mercado.”

Você também tem padrões de comportamento, justificativas para fracassar ou não fazer algo, racionalizações sobre como está e assim por diante. Então o que é? Você pode começar sua racionalização com "Depois de ler o livro Super Trader do Dr. Tharp, não fiz nada para criar mudanças significativas nas minhas negociações porque. ” Ou a sua história pode ser ainda pior:

“Depois de comprar 20 livros para melhorar minha negociação, não olhei para nenhum deles porque ”

Você pode se safar sabotando-se não fazendo um plano ou até mesmo não determinando o que precisa fazer. No entanto, pelos 30 minutos necessários para fazer este exercício, faça uma pausa e seja brutalmente honesto consigo mesmo. Você sabe que vai se convencer para não progredir. Trate este exercício como um teste para determinar exatamente como você se engana. Você pode ser honesto e dizer como é, ou é mais importante justificar as desculpas e ser um fracasso?

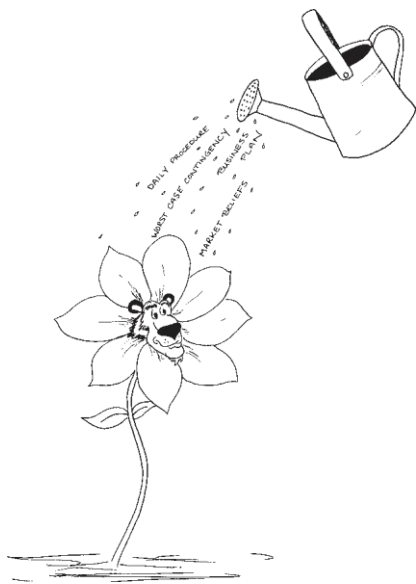
Continue. Tome 30 a 60 minutos agora e comece a escrever suas desculpas. O que você escreveu? Se você foi honesto consigo mesmo, justificou suas limitações. Você provavelmente criou um registro que inclui muitos dos principais pensamentos e crenças que você usa para minar praticamente todos os esforços que você tenta. Além disso, quanto mais honesto você for consigo mesmo, mais valioso esse exercício será para você.

O que é Necessário Para Ter Confiança

Aqui está um e-mail que recebi de um cliente:

Caro Dr. Van Tharp,

O excesso de confiança apresenta um dilema no trading. Acho que não posso operar grande ou com sucesso sem muita confiança. Mas quando estou mais confiante, o ponto em que perco toda a ansiedade, começo a ter minhas maiores perdas. Como um profissional pode manter um nível saudável de ansiedade, mantendo-se confiante o suficiente para "permanecer grande"? Atenciosamente,

Primeiro, você precisa se conhecer. Este não é um pequeno passo. A maioria das pessoas não está disposta a se aprofundar e explorar porque tem medo do que pode encontrar. Em vez disso, eles apenas dizem: "Eu já me conheço". Mas e se você tiver um potencial ilimitado e não souber como explorá-lo, porque não está disposto a explorar como está se bloqueando?

QUANDO VOCÊ SEGUE ESSES PASSOS, SEU TRADING COMEÇA A FLORESCER

Depois que você se conhecer, poderá definir objetivos com os quais se sinta confortável e um operacional que realmente se encaixe em você. Isso é parte de ter confiança para operar seu sistema.
Deixe-me fazer algumas perguntas, todas necessárias para ter um sistema adequado a você:

- Você já escreveu suas crenças sobre o cenário geral e o seu operacional se encaixa no cenário geral?
- Você anotou suas crenças sobre o mercado (o que funciona e o que não funciona) e seu sistema se encaixa nisso?
- Você escreveu suas crenças sobre cada parte de um operacional e seu sistema se encaixa nisso?
- Seus objetivos são claros e você tem um algoritmo de dimensionamento de posição projetado para atender seus objetivos?
- Você sabe em que tipos de mercado seu sistema funcionará e quando falhará?

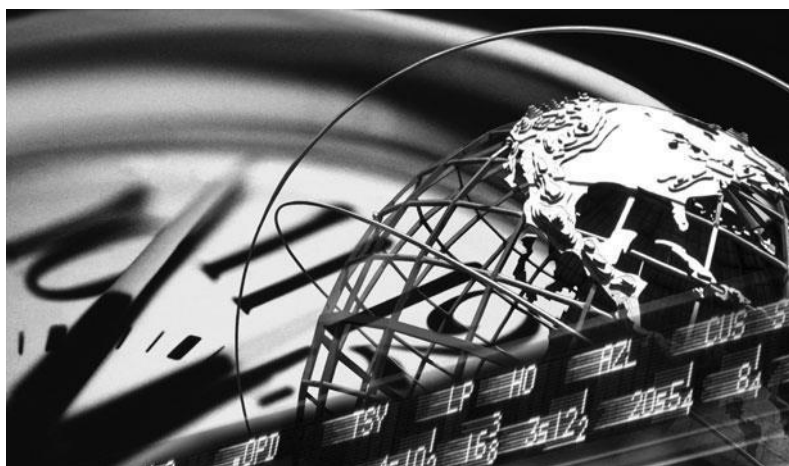
Normalmente, se seu operacional atender a todos esses critérios, você se sentirá realmente confiante em negociá-lo. Caso contrário, há mais perguntas para você responder:

- Quais são os seus critérios para se sentir confiante em relação a um operacional?
- Você entende o desempenho do seu sistema nos seis tipos de mercado? (Abordarei isso mais tarde.) Aqui, não quero dizer apenas seu desempenho médio, mas os valores discrepantes estatísticos (ou seja, dois desvios-padrão da média). Você está feliz com isso? Além disso, se o seu operacional estiver executando bem acima da média, você percebe isso e entende que o desempenho abaixo da média geralmente se seguirá?
- Você tem um plano de contingência para o pior caso? Você sabe como impedir a maioria desses desastres em potencial de acabar com você? Este é um importante parte da confiança. Se você não estiver lá, não deverá operar.

- Por último, você tem um procedimento diário para mantê-lo na linha? Esses procedimentos são projetados para (1) mantê-lo disciplinado e, mais importante, (2) evitar erros ou pelo menos impedir que você os repita. Um desses procedimentos é discutido na última parte deste livro.

Operar é realmente um negócio. A maioria das empresas falha por falta de planejamento. Trate o trading como um empreendimento, não como um hobby. Se você não tiver feito isso, normalmente estará mais confiante ao finalde uma sequência de vitórias e terá as maiores perdas, exatamente como disse. Se você fez essas coisas, entenderá o cenário geral e seu desempenho será muito mais consistente e elevado.
Eu já vi grandes instituições de trading que não cobriram muitos desses pontos com seus traders. A maioria deles teve um desempenho ruim ou acabou falhando. Além disso, treinei algumas instituições (assim como muitas pessoas) para abranger esses pontos e, quando fazem isso, tendem a florescer. E você?

PARTE 4

Entendendo a Importância do *PositionSizing*

Qualidade do Sistema e *Position Sizing*

Qual é o objetivo do dimensionamento da posição? O dimensionamento da posição é a parte do seu sistema que você usa para atingir seus objetivos. Você poderia ter o melhor sistema do mundo (por exemplo, um que ganha dinheiro 95% do tempo e no qual o vencedor médio é o dobro do tamanho do perdedor médio), mas ainda pode falir se arriscar 100% em um dos trades perdedores. Este é um problema do dimensionamento de posição feito da forma errada.

O objetivo de um sistema é garantir que você possa atingir seus objetivos facilmente através do dimensionamento de posições. Se você observar a proporção entre a expectativa e o desvio padrão da distribuição R-múltipla que o seu sistema produz, geralmente poderá dizer como será fácil atingir seus objetivos usando o dimensionamento de posição. A Tabela 4-1 fornece uma orientação aproximada.

Com um sistema ruim, você poderá atingir seus objetivos, mas quanto mais pobre for o sistema, mais difícil será o seu trabalho. No entanto, com um sistema do Santo Graal, você descobrirá que é fácil atingir objetivos extremos.

Obviamente, há outra variável importante no seu sistema: o número de operações que ele gera. Um sistema com uma proporção de 0,75 que gera uma negociação a cada ano não é um sistema do Santo Graal, porque não oferece oportunidades suficientes.

No entanto, um sistema com uma proporção de 0,5 que gera 20 negociações por mês é um sistema do Santo Graal, em parte porque oferece mais oportunidades de ganhar dinheiro.

Razão de Expectativa desvio padrão de R	Qualidade
0.16–0.19	Fraco, mas operável
0.20–0.24	Médio
0.25–0.29	Bom
0.30–0.50	Excelente
0.50–0.69	Incrível
0.70 ou melhor	Santo Graal

Eu desenvolvi uma medida proprietária que chamamos de Número de qualidade do sistema (SQN ™) que leva em consideração o número de negociações. Apresentamos algumas observações importantes ao fazer pesquisas sobre esse conceito:

É muito difícil criar um sistema com uma proporção de R médio e desvio padrão de R tão alto quanto 0,7. Por exemplo, se eu usar um sistema com uma proporção de 0,4 e adicione um vencedor de 30R, o resultado líquido é que o desvio padrão de R sobe mais do que a média e, portanto, a razão diminui. O que você precisa para um Sistema Santo Graal é um grande número de vencedores e uma pequena variação nos valores ganhos e perdidos.

Se você limitar um sistema a um determinado tipo de mercado, não é tão difícil desenvolver algo que esteja na faixa do Santo Graal. Porém, lembre-se de que ele está no intervalo do Santo Graal apenas para esse tipo de mercado (por exemplo, alta leve).

Você precisa entender como o seu sistema funciona em vários tipos de mercado e usá-lo apenas nos tipos de mercados para os quais foi projetado. Isso diz muito sobre o desenvolvimento de sistemas e faz eco ao que eu disse anteriormente. O erro comum que muitas pessoas cometem ao projetar sistemas é tentar encontrar um sistema que funcione em todas as condições de mercado. Isso é insano. Em vez disso, desenvolva sistemas diferentes que estejam próximos do nível do Santo Graal para cada tipo de mercado.

Recebi um relatório de uma pessoa que negociava moedas de 28 de julho a 12 de outubro de 2008. A maioria das pessoas estava perdendo grandes quantias de dinheiro durante esse período.

De acordo com seus cálculos, a relação entre a expectativa de seu sistema e seu desvio padrão foi de 1,5, o dobro do que estou chamando de Santo Graal. Uma vez que ele percebeu o quão bom era seu sistema, ele começou a posicionar o tamanho em níveis aceitáveis apenas com o Sistema Santo Graal.

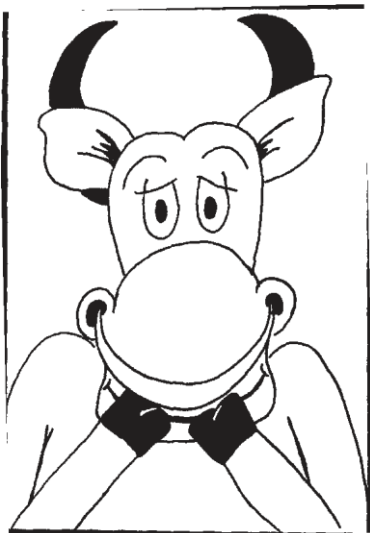
A Tabela 4-2 mostra os resultados não auditados que ele me relatou.

Já vi pessoas ganhando 1.000% ao ano antes, mas nunca nada parecido com isso. No entanto, estou disposto a acreditar que é possível se ele encontrou um sistema que fornece uma razão de expectativa de R para o desvio padrão de R de 1,53, como é o caso

Number of calendar days	107 (15.3 weeks)	
Initial account equity	$13,688.14	
Ending account equity	$2,234,472.78	
Total margin level	<30% of account equity at risk (on average)	
Leverage/lost size	100:1/standard lots ($100,000)	
Total number of trades	103 (1.305 standard lots)	
Total number of winning trades	91 (1,090 standard lots)	
Total number of losing trades	12 (215 standard lots)	
Average number of closed trades per week	6.7 (0.96 trades per trading day)	
Total $ wins	$2,232,875.93	
Total $ losses	$12,091.29	
Net gain	$2,220,784.64 (1.70% earnings on $130,500,000 of currency controlled)	
Winning trades, %	88.3% (target 40%)	
Losing trades, %	11.7%	
Average size of winning trades	12.0 standard lots	
Average size of losing trades	17.9 standard lots	
Average amount of winning trade	$24,537.10/trade	$2,048.51/lot
Average amount of losing trade	$1,007.61/trade	$56.24/lot
Average time in trade (calendar days) – weighted average of positions within individual closed trades and simple average of weighted average for each trade		
Winners	3.66 days	
Losers	9.89 days	
Profit factor	184.7 (target: >3.0)	
Reward-risk ratio (trade basis)	24.4 (target: >2.0)	
Annualized ROI	55,344.1%	
Largest consecutive winning streak	32	
Largest consecutive losing streak	2	
Expectancy/standard deviation ratio	1.53	

TABLE 4-2 Results of Unaudited Holy Grail System

indicado pelos dados que ele me enviou. No entanto, seu retorno foi possível apenas porque ele percebeu o que poderia fazer com o dimensionamento de posição com esse sistema. Sua exposição por trade é enorme e iria à falência da maioria dos traders.

Mais uma vez, não tenho como saber se as informações enviadas me estavam corretas. Não audito contas de trading. Meu negócio é treinar traders. Este e-mail foi enviado para mim como uma nota de agradecimento pelas informações que ele recebeu dos meus conselhos.

MERCADO DE TOURO (ALTA) QUIETO

Position Sizing É Mais Importante do Que Você Pensa

A maioria das pessoas pensa que o segredo para grandes investimentos é encontrar grandes empresas e aguardar um tempo de compra. O investidor modelo para isso, é claro, é Warren Buffett. O modelo em que os fundos mútuos trabalham é comprar e manter grandes investimentos, e o objetivo é simplesmente superar um índice de mercado. Se o mercado caiu 40% e apenas 39%, eles se saíram bem.

Se você prestar atenção ao mundo acadêmico, aprenderá que o tópico mais importante para os investidores é alocação de ativos. Houve um estudo de G. Brinson e seus colegas no *Financial Analysts Journal* em 19911, no qual eles revisaram o desempenho de 82 gerentes de portfólio em um período de 10 anos e descobriram que 91% da variabilidade de desempenho dos gerentes foi determinada por alocação de ativos, que eles definiram como "quanto os gerentes tinham em ações, títulos e dinheiro". Não era entrada ou quais ações eles possuíam; era essa variável misteriosa que eles chamavam de alocação de ativos, definida em termos de "quanto".

Recentemente, analisei um livro sobre alocação de ativos de David Darst, 2 principal estrategista de investimentos do *Global Wealth Management Group* do *Morgan Stanley*. Na contracapa, havia uma citação de Jim Cramer, da CNBC: "Deixe David Darst usar o inglês comum para entendermos a alocação de ativos, o aspecto mais importante do desempenho bem-sucedido". Assim, você acha que o livro diria muito sobre o tamanho da posição, não é?

Quando olhei o livro, me fiz estas perguntas:

- Ele define alocação de ativos como dimensionamento de posição?
- Ele explica (ou até entende) por que a alocação de ativos é tão importante?

- O tamanho da posição (quanto) é mencionado no livro?

Descobri que não havia definição de alocação de ativos no livro, nem havia explicação relacionada à questão de quanto, ou por que a alocação de ativos é tão importante. Por fim, tópicos como dimensionamento de posições, quanto e administração de dinheiro nem foram mencionados no livro. Em vez disso, o livro era uma discussão sobre as várias classes de ativos nas quais se podia investir, os possíveis retornos e riscos de cada classe de ativos e as variáveis que poderiam alterar esses fatores. Para mim, provou que muitos profissionais de topo não entendem o componente mais importante do sucesso do investimento: dimensionamento de posições. Não estou escolhendo um livro aqui. Posso fazer o mesmo comentário sobre todos os livros sobre o tópico de alocação de ativos que já examinei.

No momento, a maioria dos fundos de aposentadoria do mundo está vinculada a fundos mútuos. É necessário que esses fundos sejam investidos de 95% a 100%, mesmo em mercados horríveis, como os de 2000-2002 e 2008 - presentes. Esses gestores de fundos acreditam que o segredo do sucesso é a alocação de ativos, sem entender que o segredo real é o aspecto "quanto" da alocação de ativos. É por isso que espero que a maioria dos fundos mútuos deixe de existir até o final do mercado secular de urso, quando os índices P / E do S&P 500 estão dentro do intervalo de um dígito.

Os bancos, que negociam trilhões de dólares em moeda estrangeira regularmente, não entendem o risco. Seus traders não podem praticar o dimensionamento de posições porque não sabem quanto dinheiro estão operando. A maioria deles nem sabe quanto dinheiro poderia perder antes de perder o emprego. Os bancos ganham dinheiro como formadores de mercado em moedas estrangeiras e perdem dinheiro porque permitem ou até esperam que seus traders também negociem nesses mercados. Os traders desonestos custaram aos bancos cerca de um bilhão de dólares por ano na última década, mas duvido que eles possam existir se cada trader tiver sua própria conta.

Fiquei surpreso ao ouvir Alan Greenspan dizer que seu maior erro como presidente do Federal Reserve foi assumir que os grandes bancos se policiariam em termos de risco. Eles não entendem o risco e o dimensionamento de posições, mas estão recebendo enormes resgates do governo.

Até agora, você provavelmente está se perguntando como tenho certeza de que o dimensionamento da posição é tão importante.

Deixe-me apresentar um Operacional simples. Vinte por cento dos negócios são vencedores de 10R, e o restante dos negócios são perdedores. Entre os trades perdedores, 70% são perdedores de 1R e os 10% restantes são perdedores de 5R. Esse é um bom sistema? Se você quer muitos vencedores, certamente não é porque possui apenas 20%, mas se você observar o R médio do sistema, é 0,8R. Isso significa que, em média, você faria 0,8R por negociação em muitas negociações. Assim, quando é formulado em termos de expectativa, é um sistema vencedor. Lembre-se de que esta distribuição representa os R-Múltiplos de um operacional com uma expectativa de 0,8R. Não é o mercado; são os R-Múltiplos de um operacional.

Digamos que você fez 80 operações com este sistema em um ano. Em média, você acaba fabricando 64R, o que é excelente. Se você permitir que R represente 1% de seu patrimônio (que é uma maneira de realizar o dimensionamento de posições), você aumentará cerca de 64% no final do ano.

Como foi descrito anteriormente neste livro, frequentemente jogo em mármore em meus workshops com esta distribuição R-múltiplo para ensinar as pessoas sobre trading. A distribuição R-múltiplo é representada por bolinhas de gude em um saco. Os mármores são retirados um de cada vez e substituídos. O público recebe $ 100.000 para brincar e todos recebem os mesmos negócios. Digamos que sim
30 operações e elas saem conforme mostrado na Tabela 4-3.

A linha inferior é a distribuição R-múltipla total após cada 10 operações. Após os 10 primeiros, aumentamos + 8R, e depois tivemos 12 perdedores seguidos e diminuímos 14R após os próximos 10 trades. Finalmente, tivemos uma boa arrancada nos últimos 10 trades, com

1 –1R	11	–5R	21	–1R
2 –1R	12	–1R	22	–1R
3 –1R	13	–1R	23	+10R
4 –5R	14	–1R	24	–1R
5 –1R	15	–1R	25	+10R
6 +10R	16	–1R	26	–1R
7 –1R	17	–1R	27	–1R
8 –1R	18	–1R	28	–5R
9 –1R	19	–1R	29	+10R
10 +10R	20	–1R	30	+10R
+8R Total		**–14R Total**		**+30R Total**

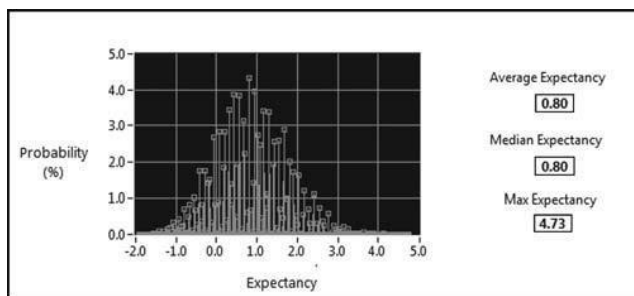
quatro vencedores, recebendo 30R por esses 10 trades. Ao longo dos 30 trades, subimos 24R. Esse número dividido por 30 operações nos dá uma expectativa de amostra de 0.8R.

Nossa expectativa de amostra era a mesma que a expectativa da bolsa de mármore. Isso não acontece com frequência, mas acontece. Cerca da metade das amostras está acima da expectativa e outra metade está abaixo da expectativa, conforme ilustrado na Figura 4-1.

A figura representa 10.000 amostras de 30 operações realizadas aleatoriamente (com substituição) da nossa distribuição R-múltipla de amostra. Observe que tanto a expectativa (definida pela média) quanto a expectativa mediana são 0,8R.

Digamos que você esteja jogando o jogo e seu único trabalho é decidir quanto arriscar em cada operação ou como posicionar o tamanho do jogo. Quanto você acha que ganha ou perde? Bem, em um jogo típico como esse, um terço da audiência irá à falência (ou seja, eles não sobreviverão aos cinco primeiros perdedores ou à série de 12 derrotas consecutivas), outro terço perderá dinheiro e o último terço normalmente, gera uma quantidade enorme de dinheiro, às vezes mais de um milhão de dólares. Em uma audiência de aproximadamente 100 pessoas, exceto as 33 que estão em zero, provavelmente haverá 67 diferentes níveis de patrimônio.

Isso mostra o poder do tamanho da posição. Todos na plateia tiveram os mesmos negócios: os mostrados na tabela.

Assim, a única variável era quanto eles arriscavam (ou seja, o tamanho da posição). Com essa variável, normalmente teremos ações finais que variam de zero a mais de um milhão de dólares.

É assim que o tamanho da posição é importante. Joguei esse jogo centenas de vezes, obtendo resultados semelhantes a cada vez. Geralmente, a menos que haja muitas falências, recebo tantas ações diferentes no final do jogo quanto pessoas na sala. No entanto, todo mundo recebe os mesmos negócios.

Lembre-se do estudo acadêmico que afirma que 91% da variação de desempenho de 82 carteiras de aposentadoria se deve ao dimensionamento de posições. Nossos resultados com o jogo mostram os mesmos resultados. Todo mundo recebe os mesmos trades, e a única variável (além da psicologia) é quanto os jogadores decidem arriscar em cada negócio.

Se o tópico for aceito pelo meio acadêmico ou pelo *mainstream finance*, provavelmente mudará esses dois campos para sempre. É tão significativo.

Três Componentes do Position Sizing

A variabilidade de desempenho produzida pelo dimensionamento da posição tem três componentes (veja a Figura 4-2) .4 Eles estão todos interligados e, portanto, é muito difícil separá-los.

O primeiro componente são os objetivos do trader. Por exemplo, alguém que pensa: "Eu não vou me envergonhar ao falir" obterá resultados muito diferentes dos de alguém que quer ganhar, independentemente dos custos potenciais. Na verdade, joguei jogos de bolinhas de gude nos quais dividi o público em três grupos, cada um com um objetivo diferente e uma "estrutura de recompensa" diferente para garantir que eles tenham esse objetivo. Embora exista uma variabilidade claramente considerável nas ações finais "dentro do grupo", também existe uma diferença estatisticamente significativa e distinta entre os grupos com objetivosdiferentes.

O segundo componente, que influencia claramente o primeiro componente, é a psicologia de uma pessoa. Quais crenças estão operando para criar a realidade dessa pessoa? Que emoções surgem?

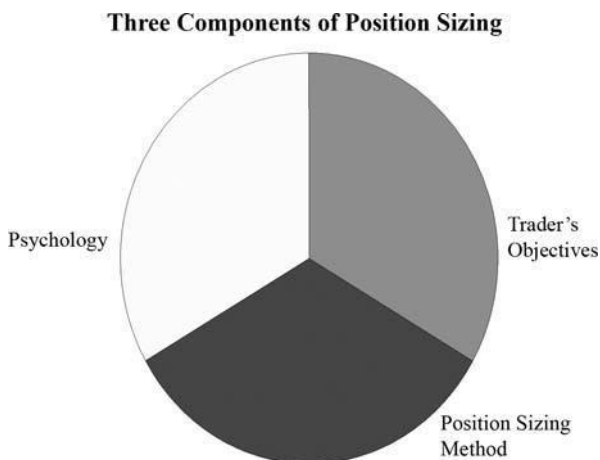



FIGURA 4-2. Os três Componentes do Trading

Qual é o estado mental da pessoa? Uma pessoa cujo pensamento principal não é se envergonhar ao falir, por exemplo, não vai à falência, mesmo que seu grupo receba incentivos para fazê-lo. Além disso, uma pessoa sem objetivos e sem diretrizes de tamanho de posição posicionará o tamanho totalmente por emoções.

O terceiro componente é o método de dimensionamento de posição, seja "intuitivo" ou um algoritmo específico. Cada modelo tem muitas variedades possíveis, incluindo o método de cálculo do patrimônio, que discutiremos mais adiante.

O Modelo CPR Para Position Sizing

Um modelo simples para determinar "quanto?" envolve arriscar uma porcentagem de seu patrimônio em todas as operações. Aludimos à importância dessa decisão ao longo deste livro, mas como exatamente você faz isso? Você precisa conhecer três variáveis distintas.

Quanto do seu patrimônio você vai arriscar?

Esse é o seu risco total, mas nós o chamaremos de dinheiro (ou C) para venda. Assim, temos o C na nossa fórmula de RCP. Por exemplo, se você arriscasse 1% de seu patrimônio, C seria 1% de seu patrimônio. Se você tivesse uma conta de US $ 50.000, C seria 1% disso, ou US $ 500.

POSITION SIZING IS CPR FOR TRADERS

Quantas unidades compramos (ou seja, dimensionamento da posição)? Eu chamo essa variável P de dimensionamento de posição.

Quanto você vai arriscar por unidade que compra? Vamos chamar essa variável de R, que representa risco. Já falamos sobre R em nossa discussão sobre expectativa. Por exemplo, se você vai comprar uma ação de $ 50 e risco de $ 5 por ação, seu risco (R) é de $ 5 por ação.

Essencialmente, você pode usar a seguinte fórmula para determinar quanto comprar:
P = C / R
Vejamos alguns exemplos para que você possa entender como é fácil aplicar essa fórmula.

Exemplo 1: você compra ações de US $ 50 com risco de US $ 5 por ação. Você quer arriscar 2% do seu portfólio de US $ 30.000. Quantas ações você deve comprar?
Resposta 1: R = US $ 5 / ação; C = 2% de US $ 30.000 ou US $ 600. P = 600/5 = 120 ações. Assim, você compraria 120 ações de uma ação de $ 50. Essas ações custariam US $ 6.000, mas seu risco total seria de apenas 10% do seu custo (ou seja, supondo que você mantivesse seu stop de US $ 5) ou US $ 600.

Exemplo 2: você negocia diariamente uma ação de US $ 30 e entra em uma posição com um stop de 30 centavos. Você quer arriscar apenas meio por cento do seu portfólio de US $ 40.000. Quantas ações você deve comprar?
Resposta 2: R = 30 centavos / ação. C = 0,005 × US $ 40.000 ou US $ 200. P = 200 / 0,3 = 666,67 ações. Assim, você compra 666 ações que custam US $ 30 cada. Seu investimento total seria de US $ 19.980, ou quase dois terços do valor do seu portfólio. No entanto, seu risco total seria de apenas 30 centavos por ação, ou US $ 199,80 (assumindo que você manteve seu stop de 30 centavos).

Exemplo 3: você está operando soja com um stop de
20 centavos. Você está disposto a arriscar US $ 500 neste trade. Qual é o tamanho da sua posição? Um contrato de soja é de 5.000 bushels. Digamos que a soja esteja operando US $ 6,50. Qual a posição do tamanho que você deve colocar?
Resposta 3: R = 20 centavos × 5.000 bushels por contrato = $ 1.000. C = $ 500. P = $ 500 / $ 1.000, que é igual a 0,5. No entanto, você não pode comprar meio contrato de soja. Assim, você não seria capaz de assumir essa posição. Essa foi uma pergunta complicada, mas você precisa saber quando sua posição tem muito risco.

Exemplo 4: você está operando uma negociação de forex em USD/CHF. O franco suíço está em 1,4627 e você quer stopar em 1,4549. Isso significa que, se o lance atingir esse nível, você terá uma ordem de mercado e será stopado. Você tem US $ 200.000 em depósito no banco e está disposto a arriscar 2%. Quantos contratos você pode comprar?
Resposta 4: Seu valor de R é 0,0078, mas um contrato forex regular negociaria US $ 100.000 e, portanto, seu stop custaria US $ 780. Seu dinheiro em risco (C) seria 2% do
US $ 200.000 ou US $ 4.000. Assim, o tamanho da sua posição seria de US $ 4.000 dividido por US $ 780 ou 5.128 contratos. Você arredonda para o nível inteiro mais próximo do contrato e compra cinco contratos.

Básico do *Position Sizing*

Até você conhecer seu sistema muito bem, recomendo que você arrisque cerca de 1% do seu patrimônio. Isso significa que 1R é convertido em um tamanho de posição igual a 1% do seu patrimônio. Por exemplo, se você tiver US $ 100.000, arrisque US $ 1.000 por trade. Se o risco por ação na negociação 1 for de US $ 5, você comprará 200 ações. Se o risco por ação na negociação 2 for de US $ 25, você comprará apenas 40 ações. Assim, o risco total de cada posição agora é de 1% da sua conta. Vamos ver como isso se traduz em operações sucessivas em uma conta. Em sua primeira operação, com patrimônio de US $ 100.000, você arriscaria US $ 1.000. Como é um perdedor (conforme mostrado na Tabela 4-4), você arrisca 1% do saldo, ou US $ 990. Também é um perdedor e, portanto, você arrisca cerca de 1% do que resta, ou US $ 980. Assim, você sempre arriscaria cerca de 1% do seu patrimônio. A Tabela 4-4 mostra como isso funcionaria com a amostra de negócios apresentada na Tabela 4-3.

Banca	Trade	1% Risco	R-Multiplo	Saldo
100,000	1	1000	–1	99000
99000	2	990	–1	98010
98010	3	980.1	–1	97029.9
97029.9	4	970.299	–5	92178.41
92178.41	5	921.7841	–1	*91256.62*
91256.62	6	912.5662	10	**100382.3**
100382.3	7	1003.823	–1	99378.46
99378.46	8	993.7846	–1	98384.68
98384.68	9	983.8468	–1	*97400.83*
97400.83	10	974.01	10	**107140.9**
107140.9	11	1071.41	–5	101783.9
101783.9	12	1017.84	–1	100766

Básico do PositionSizing
195

Banca	Trade	1% Risco	R-Múltiplo	Saldo
100766	13	1007.66	–1	99758.37
99758.37	14	997.58	–1	98760.78
98760.78	15	987.61	–1	97773.18
97773.18	16	977.73	–1	96795.45
96795.45	17	967.95	–1	95827.49
95827.49	18	958.27	–1	94869.22
94869.22	19	948.69	–1	93920.52
93920.52	20	939.21	–1	92981.32
92981.32	21	929.81	–1	92051.51
92051.51	22	920.52	–1	*91130.99*
91130.99	23	911.31	10	100244.1
100244.1	24	1002.44	–1	99241.65
99241.65	25	992.42	10	**109165.8**
109165.8	26	1091.66	–1	108074.2
108074.2	27	1080.74	–1	106993.4
106993.4	28	1069.93	–5	*101643.7*
101643.7	29	1016.44	10	**111808.1**
111808.1	30	1118.08	10	**122988.9**

Lembre-se de que, nesta amostra de trades, você subiu 24R no final do jogo. Isso sugere que você pode aumentar cerca de 24% no final do jogo. Aumentamos 22,99%, por isso quase conseguimos. Os picos de ações são mostrados em negrito e os

mínimos de ações são mostrados em itálico. Por causa dos drawdowns que ocorreram mais cedo, você sobreviveria. Você tem um patrimônio baixo de cerca de US $ 91.130,99 após a sequência de derrotas na Compra, mas ainda está no jogo. No final, você aumentaria cerca de 23%. Mesmo que você tenha arriscado 1% por negociação e tenha aumentado 24R no final do jogo, isso não significa que você realmente aumentaria 24% no final do jogo. Isso ocorreria apenas se você tivesse arriscado 1% do seu patrimônio inicial em cada negociação, que é um algoritmo de dimensionamento de posição diferente.

Você não ganharia o jogo com essa estratégia, porque alguém que faz algo incrivelmente arriscado, como arriscar tudo na sexta negociação, geralmente vence o jogo. O ponto importante é que você sobreviveria e seu drawdown não seria excessivo.

Tipos de Modelos de Capital

Todos os modelos sobre os quais você aprenderá neste livro estão relacionados à quantidade de patrimônio em sua conta. Esses modelos de repente podem se tornar muito mais complicados quando você percebe que existem três métodos para determinar a equidade. Cada método pode ter um impacto diferente em sua exposição no mercado e em seus retornos. Esses métodos incluem o método do patrimônio líquido, o método do patrimônio total e o método do patrimônio total reduzido.

HÁ MUITAS FORMAS DE CALCULAR O CAPITAL

O método de capital próprio é simples. Ao abrir uma nova posição, você simplesmente determina quanto alocaria para essa posição, de acordo com seu método de dimensionamento de posição. Portanto, se você tivesse quatro posições em aberto, seu patrimônio principal seria o patrimônio inicial menos o valor alocado para cada uma das posições em aberto.

Vamos supor que você comece com uma conta de US $ 50.000 e aloque 10% por negociação. Você abre uma posição com uma alocação de tamanho de posição de US $ 5.000, usando um dos métodos descritos mais adiante neste livro. Agora você tem um patrimônio líquido de US $ 45.000. Você abre outra posição com uma alocação de tamanho de posição de US $ 4.500,

e assim você tem um patrimônio principal de US $ 40.500. Você abre uma terceira posição com uma alocação de US $ 4.050 e, portanto, seu patrimônio principal agora é de US $ 36.450. Assim, você tem uma posição patrimonial principal de US $ 36.450 mais três posições em aberto. Em outras palavras, o método de capital próprio subtrai a alocação inicial de cada posição e, em seguida, faz ajustes quando você fecha essa posição.

Novas posições sempre são alocadas em função do seu patrimônio atual. Aprendi pela primeira vez sobre o termo "core equity" com um trader famoso por usar o dinheiro do mercado. Esse operador arriscaria uma quantia mínima de seu próprio dinheiro quando ele começasse a negociar. No entanto, quando ele tinha lucros, chamava o dinheiro desse mercado e estaria disposto a arriscar uma proporção muito maior de seus lucros. Esse profissional sempre usou um modelo de capital próprio no dimensionamento de sua posição.

O método da equivalência patrimonial total também é muito simples. O valor do patrimônio da sua conta é determinado pela quantia em dinheiro na sua conta mais o valor de quaisquer posições em aberto. Por exemplo, suponha que você tenha $ 40.000 em dinheiro mais uma posição aberta com um valor de $ 15.000, uma posição aberta no valor de $ 7.000 e uma terceira posição aberta com um valor de menos $ 2.000. Seu patrimônio total é a soma do valor do seu dinheiro mais o valor de todas as suas posições em aberto. Assim, seu patrimônio total é de US $ 60.000.

Tom Basso, que me ensinou métodos para manter um risco constante e uma volatilidade constante, sempre usava o modelo de patrimônio total. Faz sentido! Se você deseja manter o risco constante, deseja manter o risco em uma porcentagem constante do valor total do portfólio.

O método do patrimônio total reduzido é uma combinação dos dois primeiros métodos. É como o método da equivalência patrimonial principal, na qual a exposição alocada quando você abre uma posição é subtraída da equivalência inicial. No entanto, é diferente porque você também adiciona de volta qualquer lucro ou risco reduzido que receberá quando fizer um stop a seu favor. Assim, o patrimônio total reduzido é equivalente ao seu patrimônio líquido mais o lucro de quaisquer posições em aberto bloqueadas com um stop ou a redução no risco que ocorre quando você aumenta o stop5

Aqui está um exemplo de capital total reduzido. Suponha que você tenha uma conta de investimento de US $ 50.000. Você abre uma posição com um

Alocação de US $ 5.000 no tamanho da posição. Portanto, seu patrimônio principal (e patrimônio total reduzido) agora é de US $ 45.000. Agora, suponha que a posição subjacente suba de valor e você tenha um ponto final. Em breve, você terá apenas US $ 3.000 em risco por causa de sua nova parada. Como resultado, seu patrimônio total reduzido hoje é de US $ 50.000, menos sua nova exposição ao risco de US $ 3.000 ou US $ 47.000.

No dia seguinte, o valor cai em US $ 1.000. Seu patrimônio total reduzido ainda é de US $ 47.000, pois o risco ao qual você está exposto se for parado ainda é de US $ 47.000. Ele muda apenas quando a seu stop muda para reduzir seu risco, obter mais lucro ou fechar uma posição.

Os modelos listados brevemente na próxima seção geralmente dimensionam as posições de acordo com seu patrimônio. Assim, cada modelo de cálculo do patrimônio líquido levará a diferentes cálculos de tamanho de posição com cada modelo.

Diferentes Modelos de Position Sizing

Na maioria dos meus livros, falo sobre o modelo de dimensionamento da posição de porcentagem de risco. É fácil de usar e a maioria das pessoas pode negociar com segurança com risco de 1%. No entanto, no Guia definitivo para dimensionamento de posição6, listo vários métodos de dimensionamento de posição, todos os quais podem ser usados para atingir seus objetivos. Meu objetivo aqui é listar alguns dos métodos para que você possa ver o quão extenso seu pensamento sobre o tamanho da posição pode ser.

No modelo de risco percentual, que descrevemos como CPR para traders e investidores, você simplesmente aloca seu risco como uma porcentagem do seu patrimônio, dependendo de como deseja mensurá-lo. Em alguns dos outros métodos, você usa uma maneira diferente de alocar quanto negociar.

Aqui estão alguns exemplos de maneiras pelas quais você pode alocar ativos como uma forma de dimensionamento de posição:

1. Unidades por quantia fixa de dinheiro: compra de 100 ações por US $ 10.000 em patrimônio ou um contrato por US $ 10.000
2. Unidades iguais / alavancagem igual: compra de US $ 100.000 em produto (ações ou valores do contrato) por unidade
3. Margem percentual: usar um percentual do patrimônio com base na margem de um contrato e não no risco
4. Percentual de volatilidade: usando um percentual do patrimônio líquido com base na volatilidade do ativo subjacente e não no risco determinado por R
5. Risco de grupo: limitando o risco total por classe de ativo.
6. Calor do portfólio: limitando a exposição total do portfólio, independentemente do risco individual
7. Posições de compra versus venda: permitem compensar as posições de compra e venda em termos de risco alocado.
8. Modelo de crossover de ações: alocação apenas quando o patrimônio ultrapassar algum limite
9. Alocação de ativos ao investir em apenas uma classe de ativos: investir uma certa porcentagem dos ativos, digamos , 10%, em alguns ativos

10. Sobre-ponderar sub-ponderar o valor de referência de uma pessoa: comprar a referência e considerar um ativo como sendo Compra quando você a sobre-ponderar e vender quando você a sobre-ponderar.
11. Dimensionamento de posição de proporção fixa: uma forma complexa de dimensionamento de posição desenvolvida por Ryan Jones; requer uma explicação longa
12. Dimensionamento de posição em duas camadas: arriscar 1% até que o patrimônio de alguém atinja um determinado nível e, em seguida, arriscar outra porcentagem no segundo nível
13. Abordagem de várias camadas: com mais de duas camadas.
14. Escalonamento: escalonamento de uma posição quando certos critérios são atendidos
15. Escalonamento: adicionando a uma posição com base em determinados critérios
16. F ideal: uma forma de dimensionamento de posição projetada para maximizar ganhos e rebaixamentos
17. Critério de Kelly: outra forma de maximização do tamanho da posição, mas somente quando se tem duas probabilidades
18. Alocação de ativos da Basso-Schwager: realocação periódica a um conjunto de consultores não correlacionados
19. Técnicas de dinheiro do mercado (milhares de variações): arriscar uma certa porcentagem do patrimônio inicial e uma porcentagem diferente dos lucros
20. Usando o levantamento máximo para determinar o tamanho da posição: dimensione a posição para garantir que você não exceda um determinado levantamento que seria muito perigoso para sua conta.

Você está começando a entender por que o dimensionamento de posições é muito mais importante e muito mais complexo do que você imaginou em seus planos de negociação até o momento?

O Propósito do Position Sizing

Lembre-se de que o dimensionamento da posição é a parte do seu operacional que ajuda você a atingir seus objetivos. Todo mundo provavelmente tem um objetivo diferente na negociação, e provavelmente há um número infinito de maneiras de abordar o dimensionamento da posição. Mesmo as poucas pessoas que escreveram sobre o dimensionamento de posições entendem esse ponto errado. Eles costumam dizer que o dimensionamento da posição foi projetado para ajudá-lo a ganhar o máximo de dinheiro possível sem sofrer ruína. Na verdade, eles estão dando uma declaração geral sobre seus objetivos e pensando que é esse o tamanho da posição.

Vamos jogar nosso jogo novamente com a expectativa de 0,8R. Dizer

Dou as seguintes instruções às pessoas que jogam o jogo (100 pessoas estão jogando): Primeiro, custa US $ 2 para jogar.

Segundo, se depois de 30 negociações sua conta cair de US $ 100.00 para US $ 50.000, custará mais US $ 5. Terceiro, se você for à falência, terá que pagar outros US $ 13, por uma perda total de US $ 20.

Se no final de 30 negociações você tiver mais patrimônio, você ganhará $ 200. Além disso, as cinco principais ações no final do jogo dividirão a quantia arrecadada daqueles que perderem dinheiro.

Seu trabalho é criar estratégias sobre como você deseja jogar o jogo. Eu recomendo que você use o seguinte procedimento; também é um excelente procedimento a ser seguido nas negociações da vida real para desenvolver uma estratégia de dimensionamento de posição para atender aos seus objetivos.

Primeiro, decida quem você é. Possíveis respostas podem ser

(1) alguém que esteja determinado a vencer o jogo, (2) alguém que queira aprender o máximo possível ao jogar,

(3) um especulador ou (4) uma pessoa muito conservadora que não quer perder dinheiro.

O próximo passo é decidir sobre seus objetivos. À luz dos vários cenários de pagamento, eis os possíveis objetivos:

1. Vença o jogo a todo custo, incluindo a falência (a pessoa que vence o jogo geralmente tem isso como objetivo).

2. Tente vencer o jogo, mas não perca mais de US $ 2.

3. Tente vencer o jogo, mas não perca mais de US $ 7.

4. Seja um dos cinco primeiros e não perca mais de US $ 7.

5. Esteja entre os cinco primeiros e não perca mais de US $ 2.

6. Seja um dos cinco primeiros a todo custo.

7. Faça o melhor que puder sem perder US $ 7.

8. Faça o melhor que puder sem perder US $ 2.

9. Faça o melhor que puder sem ir à falência.

Observe que mesmo as poucas regras que eu dei para pagamentos se traduzem em nove objetivos diferentes que se possa ter. Pessoas criativas podem propor ainda mais. Você precisa desenvolver uma estratégia de dimensionamento de posição para atingir seus objetivos.

O último passo é decidir quando alterar as regras. No final de cada 10 operações, avalio a sala para determinar quem tem o patrimônio mais alto. Se, no final de 10 operações, você não for uma das cinco principais pessoas, convém alterar sua estratégia.

Observe como isso muda o que poderia acontecer no jogo. As chances são de que eu ainda tenha até 100 ações distintas, mas as chances também são de que haja uma forte correlação entre os objetivos que as pessoas selecionam e sua participação final.

Aqueles que querem ganhar o jogo provavelmente terão enormes variações patrimoniais que variam de US $ 1 milhão ou mais à falência.

No entanto, aqueles que querem fazer o melhor que podem, sem ir à falência, provavelmente negociarão de maneira bastante conservadora e terão suas ações finais distribuídas em uma faixa estreita.

O jogo deixa claro que o objetivo do dimensionamento da posição é atingir seus objetivos. Como eu disse anteriormente, poucas pessoas entendem esse conceito.

Uma Forma de Usar Position Sizing to Para Alcançar Seus Objetivos: Simulação

Uma maneira de usar o dimensionamento de posição para atingir seus objetivos é usar um simulador. Assumiremos que existe apenas um método de dimensionamento de posição: a porcentagem de seu patrimônio que você está disposto a arriscar por negociação.

Aqui está como podemos configurar um simulador de negociação usando o sistema descrito anteriormente. Sua expectativa é de 0,8R e possui apenas 20% de vencedores.

Sabemos que a expectativa nos permitirá fazer 40R em mais de 50 operações em média. Nosso objetivo é realizar 100% de mais de 50 operações sem um levantamento de mais de 35%. Vamos ver como podemos fazer isso com um simulador R-múltiplo. A Figura 4-3 mostra um otimizador de tamanho de posição.

Configurei o otimizador para executar 10.000 simulações de 50 negociações em nosso sistema. Ele começará a arriscar 0,1% por 50 negociações 10.000 vezes, depois subirá para 0,2%, depois para 0,3% e assim por diante, em incrementos de 0,1% até atingir 19% de risco por negociação.

Figura 4-3.

Temos uma perda de 5R e, portanto, um risco de 20% resulta automaticamente em falência quando é atingido. Assim, paramos com um risco de 19% por posição.
O simulador executará 10.000 simulações de cinquenta negociações em cada nível de risco, a menos que atinja nossos critérios de ruína (ou seja, abaixo de 35%); nesse caso, ele dirá que foi arruinado e passará para o próximo na sequência de 10.000 simulações. . Isso exige muita computação, mas os computadores de hoje podem lidar com isso facilmente.
Os resultados desta simulação são mostrados na Tabela 4-5.
A linha superior fornece a porcentagem de risco que oferece o maior patrimônio final médio. Normalmente, esse é o maior valor de risco simulado, pois haverá algumas amostras que podem ter muitos, muitos vencedores de 10R. Essa execução produziria um grande número e aumentaria o resultado médio, mesmo que a maioria delas resultasse em uma queda de 35% ou mais. Observe que, com risco de 19%, o ganho médio é de 1.070%. No entanto, temos apenas 1,1% de chance de ganhar 100% e 98,7% de chance de arruinar. É por isso que buscar os retornos mais altos possíveis, como algumas pessoas sugerem, é suicida com um sistema que é, na melhor das hipóteses, médio.
A equidade média final é provavelmente um objetivo melhor. Isso proporciona um ganho médio de 175% e um ganho mediano de 80,3%. Você tem 46,3% de chance de atingir sua meta e 27,5% de chance de ruína.
E se o seu objetivo é ter a maior chance percentual de atingir a meta de ganhar 100%? Isso é mostrado na opção Optmizer approach. Diz que, se arriscarmos 2,9%, temos 46,6% de chance de atingir nossa meta. No entanto, nosso ganho médio cai para 77,9%, porque agora temos 31% de chance de ruína.

Optimizer Approach	**Prob. of Objective (%)**	**Prob. of Run (%)**	**Avg Gain %**	**Med Gain %**	**Risk %**
Max Return	1.1	98.7	10.7E+3	–72.4E+0	19.0
Med Return	46.3	27.5	175.0E+0	80.3E+0	2.7
Opt Retire	46.6	31.0	193.4E+0	77.9E+0	2.9
<1% Run	10.5	0.8	43.2E+0	37.0E+0	0.9
>0% Run	1.1	0.0	27.1E+0	24.6E+0	0.6
Retire-Run	37.9	11.1	93.8E+0	64.0E+0	1.7

Po sition Sizing Optimizer Results

E se nosso objetivo tiver menos de 1% de chance de ruína (menos de 35%)? O simulador agora sugere que devemos arriscar 0,9% por operação. Isso nos dá 10,5% de chance de atingir nossa meta, mas apenas 0,8% de chance de ruína.

Você pode ter seu objetivo acima de uma chance de 0% de ruína. Aqui, o simulador diz que você pode arriscar 0,6%. O risco está logo acima de 0%, mas a probabilidade de atingir seu objetivo de atingir 100% agora é de 1,7%.

Por fim, convém usar a porcentagem de risco que oferece a maior diferença de probabilidade entre ganhar 100% e perder 35%. Isso acaba arriscando 1,7%. Aqui temos 37,9% de chance de atingir nosso objetivo e apenas 11,1% de chance de ruína. Essa é uma diferença de 26,8%. Nos outros níveis de risco dados, era de 15% ou menos.

Apenas usando dois números diferentes - uma meta de 100% e um nível de ruína de 35% - criei cinco estratégias legítimas de dimensionamento de posição que usavam apenas um modelo de dimensionamento de posição de risco percentual.

Eu poderia definir a meta de algo entre 1% e 1.000% ou mais. Eu poderia definir o nível de ruína de qualquer coisa, desde baixar 1% até baixar 100%. Quantos objetivos diferentes você poderia ter? A resposta é provavelmente o número de traders / investidores. Quantas estratégias diferentes de dimensionamento de posição podem existir para atender a esses objetivos? A resposta é um número enorme, enorme.

Usamos apenas uma estratégia de dimensionamento de posição: risco percentual. Existem muitos modelos diferentes de dimensionamento de posição e muitas variedades diferentes de cada modelo.

Os Problemas do R-múltiplo Simulator

Obviamente, existem algumas vantagens enormes em simular a distribuição R-Múltipla do seu sistema para ajudá-lo a aprender sobre esse sistema facilmente. No entanto, também existem alguns problemas sérios com R-Múltiplos. Infelizmente, nada no mundo do trading é perfeito. Os problemas, na minha opinião, são os seguintes:

Os R-Múltiplos N medem o desempenho com base em operações únicas, mas não informam o que esperar quando você realiza várias operações simultaneamente.
Os R-Múltiplos não capturam muitas das dependências temporais (correlações) entre os mercados (de fato, apenas a data de início e de término de uma negociação são extraídas). Assim, você não pode ver os rebaixamentos que ocorrem enquanto uma negociação ainda está ativa e você não é interrompido (ou seja, por 1R).
N Como em todas as simulações, as simulações com R-múltiplo são tão boas quanto sua distribuição de amostra é precisa. Você pode ter uma boa amostra do desempenho do seu sistema, mas nunca terá a população "verdadeira". Você pode não ter visto sua pior perda ou seu melhor ganho.
Os R-Múltiplos são uma excelente maneira de comparar sistemas quando o risco inicial é semelhante. No entanto, eles apresentam alguns problemas quando um ou mais dos sistemas têm um dimensionamento de posição incorporado à estratégia, como modelos de entrada e saída de escala. De fato, nessas condições, você teria problemas para determinar o desempenho absoluto de dois sistemas diferentes. Como exemplo, compare dois sistemas. O primeiro sistema abre toda a posição no ponto de entrada inicial. O segundo sistema abre apenas metade da posição no ponto de entrada inicial e a outra metade depois que o mercado se move a favor do sistema por uma volatilidade. Se alguém obtiver uma negociação excelente (digamos, uma movimentação de 20R), o R-múltiplo do sistema 1 será melhor (maior) que o do sistema 2 (lucro maior e risco inicial total menor). No entanto, se conseguirmos

uma má negociação que vai imediatamente contra nós e atinge a parada de saída inicial, o R-múltiplo é o mesmo para os dois sistemas, ou seja, –1. O fato de o sistema 2 perder apenas metade do sistema monetário 1 perde completamente.

N O impacto das técnicas de dimensionamento de posição (como pirâmides) que alteram o risco inicial total de uma negociação é difícil de testar com o conceito de R-Múltiplos, uma vez que as distribuições R-múltiplas dos sistemas de negociação (com e sem a técnica de dimensionamento de posição)) não pode ser comparado diretamente. Uma maneira de avaliar a técnica de gerenciamento de dinheiro é dividir o operacional em subsistemas, para que os subsistemas sejam definidos pelos pontos de entrada e avalie cada subsistema separadamente. Por exemplo, cada pirâmide poderia ser tratada como um subsistema.

N Como os R-Múltiplos capturam apenas algumas das dependências temporais entre mercados, simulações usando

Os R-Múltiplos devem basear-se no pressuposto de que os R-Múltiplos são estatisticamente independentes, o que não é o caso na realidade. No entanto, é possível agrupar as operações de acordo com a data de início ou de término e, assim, tentar introduzir um aspecto de tempo nas simulações. Quando você faz isso, a volatilidade e os rebaixamentos se tornam consideravelmente maiores quando os R-Múltiplos são bloqueados. Em outras palavras, simulações baseadas em uma negociação por vez produzem claramente resultados otimistas demais (1) quando você está tentando determinar o desempenho de sistemas que geram várias operações ao mesmo tempo e (2) quando você está operando vários sistemas simultaneamente.

Contornando os Problemas da Simulação

Para contornar os problemas com um simulador, desenvolvi o System Quality Number ™ (SQN ™). Geralmente, quanto maior o SQN, mais liberdade você pode ter com o tamanho da posição para atingir seus objetivos. Em outras palavras, quanto maior o SQN, mais fácil é atingir seus objetivos. Por exemplo, comentei anteriormente em um trader que alegou ter uma relação de 1,5 entre a expectativa e o desvio padrão de R em um operacional de moedas que gerava quase uma negociação por dia.

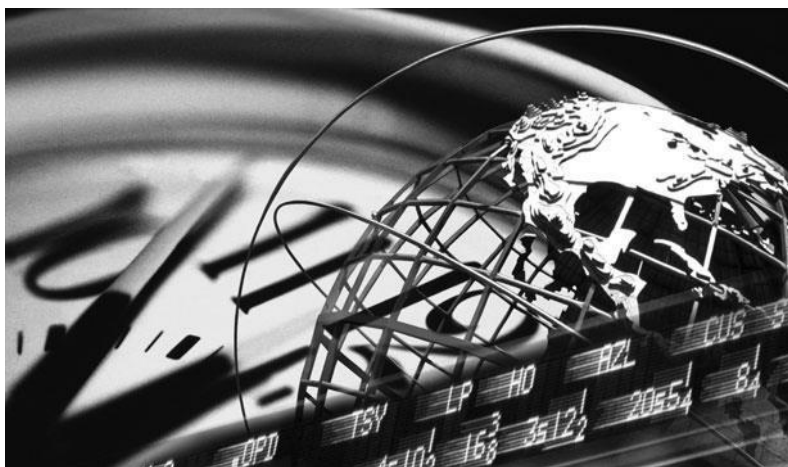
Embora eu não saiba se é possível desenvolver um sistema tão incrível, se ele tiver um, não tenho dúvidas sobre seus resultados: transformar US $ 1.300 em US $ 2 milhões em pouco mais de quatro meses durante um período em que a maior parte do mundo estava tendo uma terrível crise econômica.

No Guia Definitivo para o Posicionamento de Posições, pude mostrar como, com 31 modelos de dimensionamento de posições diferentes (93 no total, pois cada um pode usar qualquer um dos três modelos de patrimônio), foi possível alcançar seus objetivos com facilidade a partir do SQN. Ainda existem precauções que você deve tomar devido ao seguinte:

1. Você nunca sabe se a sua distribuição R-múltipla é precisa.
2. Você nunca sabe exatamente quando o tipo de mercado mudará, o que geralmente altera o SQN.
3. Você deve contabilizar várias operações correlacionadas. Fiz isso com o SQN assumindo que o risco máximo era para todo o portfólio e não para uma única posição.

Assim, em nosso exemplo, com um sistema médio (na melhor das hipóteses) e uma razão entre a média e o desvio padrão de cerca de 0,16, nosso melhor percentual de risco foi de 1,7%. No entanto, se negociarmos cinco posições ao mesmo tempo, nosso risco por posição provavelmente terá que ser reduzido para cerca de 0,35%. No entanto, um sistema do Santo Graal pode nos permitir arriscar 5% ou mais por posição.

PART 5

Mais ideias Para Produzir um Desempenho Excelente

Mantenha Simples

Isso se aplica a muitas coisas na vida, incluindo tudo o que você pode fazer ao operar ou investir: Mantenha as coisas simples. Quanto mais você tenta tornar as coisas complexas, mais difícil será para você ter sucesso. Manter as coisas simples funciona tanto na vida quanto nos mercados.

Sua mente tem uma capacidade consciente de apenas cerca de sete pedaços de informação. Você não pode ter mais do que isso em sua consciência. Peça a alguém que lhe forneça uma série de 10 números de dois dígitos e você provavelmente encontrará problemas para se lembrar de mais de cinco deles por causa dessa limitação de capacidade. Se você tentar fazer coisas complexas com o mercado que exijam o uso de mais capacidade do que você, provavelmente falhará.

KISS (KEEP IT SIMPLE, SAM)

Mantê-lo simples não significa que você não pode usar um computador para classificar a vasta quantidade de informações disponíveis sobre o mercado. Pelo contrário, eu recomendo. No entanto, isso significa que sua metodologia e suas tarefas diárias não precisam ser como construir um foguete. De fato, quanto mais você tenta fazer, menor a probabilidade de ter sucesso.

Eu fiz um perfil psicológico de um corretor-negociante que ficou no 1% inferior de todos os investidores que fizeram o meu teste psicológico. Ele tinha alto estresse, muitos conflitos internos, organização deficiente, nenhum sistema, uma atitude negativa e provavelmente tudo mais que você poderia nomear. Fiz uma consulta de 10 minutos com ele, mas ele realmente precisou de vários dias. A questão principal para ele era o quão impressionado ele se sentia por tudo o que passava pela sua mesa. Como ele pôde encontrar boas ações quando havia tantas ações? Como ele pôde seguir algum plano quando todos os seus clientes tinham objetivos e motivações conflitantes? Sua vida estava uma bagunça.

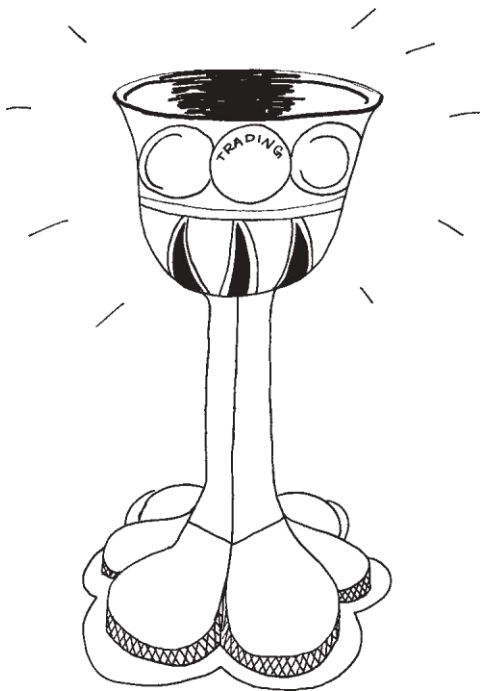
Esse corretor precisava fazer muito trabalho psicológico. Sua vida estava em caos porque sua mente estava em um estado de caos.

Simplifique o caos em sua mente e você simplificará o caos em sua vida. Você pode começar a fazer isso decidindo o que deseja na vida (ou seja, a vida dos seus sonhos) e concentrando-se em apenas um ou dois objetivos simples dessa vida dos sonhos.

Segundo, ele precisava de um sistema simples para rastrear suas próprias operações, preferencialmente um sistema de compra a prazo que lhe desse apenas alguns sinais por semana e exigisse apenas que ele visse o mercado após o fechamento. Dessa forma, suas decisões pessoais precisavam ser tomadas apenas uma vez por dia, longe do caos do mercado. Esse sistema pode ser algo tão simples quanto comprar uma fuga de canal de 110 dias, usando a volatilidade semanal como uma saída de pior caso, seguindo-a desde o fechamento como um stop para obtenção de lucro e sem arriscar mais de 1% de seu patrimônio. em qualquer negociação. No caso dele, ele precisava fazer uma pesquisa de todas as suas crenças sobre ele e esse mercado. A partir dessa pesquisa, ele poderia começar a projetar um método de negociação adequado a ele.

Estes são todos os passos simples. O sucesso vem de seguir etapas simples. Quando você entender isso e praticá-lo, seu desempenho irá melhorar drasticamente.

Entendendo O Santo Graal do Trading

Vamos analisar as heurísticas de julgamento. Como mencionei, temos uma capacidade limitada para processar informações. De fato, conscientemente podemos conter sete (mais ou menos dois) pedaços de informação.
Esse número é reduzido drasticamente sob estresse, quando o fluxo sanguíneo é desviado do cérebro para os principais músculos do corpo para lidar com o perigo que se aproxima. No mundo de hoje, o perigo é geralmente mental e poder correr mais rápido não nos ajuda a lidar com os perigos comerciais.

ENTENDENDO O SANTO GRAAL DO TRADING

Todos os anos, a quantidade total de informações com as quais temos que lidar à medida que os traders dobram, mas nossa capacidade permanece a mesma. Como resultado, desenvolvemos uma série de atalhos (ou seja, heurísticas)

para processar informações. De fato, os psicólogos documentam muitos deles ao longo dos anos e os chamam de heurísticas de julgamento.

A conclusão geral é que os seres humanos são muito ineficientes no processamento de informações. De fato, alguns economistas começaram a se afastar do campo de mercado eficiente para a idéia de que os mercados são ineficientes. Eles são ineficientes porque os seres humanos são tomadores de decisão ineficientes.

Essa conclusão é excelente, mas o que eles fizeram com ela não é. O que aconteceu é que uma nova escola de economia - finanças comportamentais - surgiu. Agora, os economistas estão perguntando: "Se os mercados não são eficientes porque os seres humanos são ineficientes, como podemos usar o que sabemos agora sobre as ineficiências humanas para prever o que os mercados farão?" Na minha opinião, isso é loucura. Você pode chamar o que eu aplico de finanças comportamentais, mas eu adoto uma abordagem diferente. Eu digo que se a maioria dos seres humanos for ineficiente na maneira como processam as informações, o que aconteceria se você começasse a torná-los eficientes? Digamos que um ser humano seja 5% eficiente em lidar com informações de mercado, embora essa seja provavelmente uma estimativa alta para a maioria das pessoas. O que aconteceria se eu pudesse tornar uma pessoa 25% eficiente? O que aconteceria se eu pudesse tornar essa pessoa 50% eficiente ou até 100% eficiente?

Os resultados podem te surpreender. Eu já falei sobre como os sistemas de negociação podem ser considerados uma distribuição de
R-Múltiplos com uma média (isto é, expectativa) e desvio padrão que caracterizam a distribuição.

Vamos voltar ao nosso sistema, que oferece uma expectativa de 0,8R e gera 100 negociações por ano. Esse sistema não é irrealista. De fato, nosso sistema de amostras era apenas um sistema negociável. Eu já vi sistemas muito melhores. No entanto, esse sistema, em média, gerará um retorno de 80R por ano.

Se você arriscasse 1% por operação, provavelmente poderia ganhar 100% ao ano operando-a (ou seja, 1% fica maior à medida que seu patrimônio cresce, e é por isso que você poderia ganhar 100% em vez de 80%).

No entanto, por causa de ineficiências comportamentais, muitas pessoas cometem muitos erros. Quanto vale um erro? Eu não tenho certeza. Precisamos coletar muitos dados para descobrir isso e será diferente para todos. No entanto, por enquanto, digamos que um erro vale em média 4R.

Se esse for o caso, e você cometer um erro por semana, você terá 208R de erros e perderá dinheiro operando um sistema que potencialmente poderia lhe dar 100%. Por outro lado, digamos que você cometa apenas um erro por mês (os traders mais lucrativos provavelmente fazem isso). Se você cometer um erro por mês, 48R perderá 80R, deixando 32R em lucros. Durante uma queda grave no sistema, você pode desistir do sistema, pensando que ele não funcione.

Vejamos o profissional que comete um erro por mês. Nosso sistema gera cerca de sete a oito operações por mês e, portanto, podemos dizer que ela comete um erro a cada oito operações na execução do sistema; em outras palavras, ela é 87,5% eficiente. No entanto, em termos de lucro, ela conseguiu apenas 32R de um potencial 80R e, portanto, parece que ela é apenas 40% eficiente.

O que aconteceria se ela pudesse se tornar 60% eficiente, 80% ou mais? O aumento no retorno seria fenomenal. Talvez seja a hora de ler sobre algumas das ineficiências comuns que os seres humanos têm e aprender como se tornar mais eficiente como trader. Siga as sugestões destelivro e você se tornará muito mais eficiente.

Maneiras Diversas de Fazer Dinheiro em Negócio de Trading

Você pode expandir seus negócios, especialmente quando o capital não é o problema. Em vez disso, seu problema é encontrar o melhor uso para o seu capital. Quando você pensa sobre esses métodos, eles podem parecer óbvios, mas a maioria das pessoas não pensa neles o suficiente. Aqui estão as principais maneiras pelas quais você pode expandir seus negócios:

1. Primeiro, desenvolva novos sistemas de negociação aprimorados. Cada sistema, especialmente se não estiver correlacionado com outros sistemas, pode ajudá-lo a obter mais lucros. Continue fazendo pesquisas para encontrar novos sistemas que possam se tornar novos centros de lucro para sua pesquisa do trading. A propósito, alguns de seus sistemas podem parar de funcionar em determinadas condições de mercado e, portanto, é sempre bom ter mais sistemas em andamento.
2. Segundo, encontre mais mercados para aplicar cada sistema. Digamos que você desenvolva um ótimo sistema que funcione no S&P 500. Ele oferece cinco operações por mês e uma expectativa de 2R. Isso significa que, em média, você provavelmente pode ganhar 10R a partir desse sistema todos os meses. Mas e se o sistema também funcionar em outros principais índices do mercado de ações com os mesmos resultados? Se você pode adicionar mais 10 índices à negociação, poderá gerar 100R por mês.
3. Terceiro, adicione traders. Cada trader pode lidar com tanto trabalho e com tantos mercados de forma eficaz. Digamos que um bom profissional possa negociar US $ 50 milhões com eficiência. Quando o total ultrapassa esse nível, sua experiência é que a eficácia do profissional parece diminuir. Uma maneira de expandir seus negócios é ter mais traders. Agora, dez bons traders podem ser capazes de lidar com US $ 500 milhões com eficiência.
4. Quarto, torne seus traders mais eficazes no que estão fazendo. Digamos que um operacional gere um retorno médio de 40% a cada ano. Você pode medir a eficácia de um profissional pelo número de erros que ele faz. Por exemplo, um trader típico pode cometer 20% de erros por ano em um sistema de 40%.

ADICIONE MAIS TRADERS

Esse tipo de trader, com 80% de eficácia, permitiria gerar 32% a partir do sistema. Mas e se você pudesse tornar o profissional mais eficaz? O que aconteceria se você desse a seus operadores um treinamento eficaz que reduzisse seus erros a 5% a cada ano? Isso equivale a um aumento de 75% em eficácia por trader por sistema por ano. Você pode expandir imensamente um negócio do trading por meio de treinamento que permita que seus Traderes se tornem mais eficazes.

1. Em quinto lugar, otimize o tamanho da sua posição para atingir seus objetivos. Para fazer isso, você deve executar cada uma das seguintes etapas:

L Determine claramente quais são os objetivos do seu negócio. Muitas pessoas e muitas empresas não fazem essa tarefa bem.

L Determine a distribuição R-múltipla gerada por cada um dos sistemas que você usa.

L Simule diferentes algoritmos de dimensionamento de posição para determinar quais dos milhares de algoritmos possíveis atenderão aos seus objetivos com mais eficiência.

L Aplique esse algoritmo aos seus sistemas.

Por exemplo, suponha que você queira fazer 200% do seu capital alocado para um sistema específico. Você tem um sistema que gera em média 70R a cada ano. Se você arriscar 1% do seu capital alocado por operação, pode achar que pode fazer

70% ao ano a partir do sistema. No entanto, se você aumentar o risco de dimensionamento da posição para 3%, poderá achar que pode conseguir os 200% que deseja. Obviamente, aumentar o tamanho da posição aumentará os rebaixamentos em potencial. Você precisa estar totalmente ciente da desvantagem de tais alterações no tamanho da posição.

Todos esses fatores podem ser multiplicativos. Por exemplo, suponha que você tenha três operadores, cada um operando dois sistemas em três mercados. Cada sistema produz cerca de 60R por ano por mercado, mas os traders são apenas 75% eficazes em negociá-los. Isso significa que eles cometem cerca de 15R de erros por sistema, por mercado, por ano. Vamos ver o que é gerado para a empresa. Temos três operadores vezes dois sistemas vezes três mercados vezes 45R. Se você multiplicar isso, descobrirá que a empresa gera 810R a cada ano. Agora vamos ver o efeito das várias mudanças que poderíamos fazer.

Primeiro, e se adicionarmos mais três traders? Poderemos dobrar o retorno total para 1.620R.

Segundo, e se adicionarmos mais três mercados para cada sistema? Agora podemos aumentar os retornos para 3.240R.

E se adicionarmos mais um sistema por trader? Agora podemos aumentar o retorno para 4.860R.

O que aconteceria se você aumentasse a eficiência de seus traders para 90% (o que poderíamos ter que fazer para lidar com o trabalho extra)? Obteremos um lucro adicional de 20% a mais e agora estaremos em 5.832R.

Finalmente, e se tornássemos nosso dimensionamento de posição mais eficaz para aumentar nossos lucros em mais 50%? Bem, você entendeu a idéia.

Nenhuma empresa seria capaz de fazer todas as coisas que sugeri ao mesmo tempo, mas e se você pudesse fazer algumas delas? Qual seria o impacto nos seus resultados? Se você está considerando algumas dessas mudanças, concentre-se na eficiência do trader e no dimensionamento de posição mais eficaz para atingir seus objetivos.

Evitando Fazer Predições no Mercado

A maioria das pessoas se importa muito com as previsões do mercado. Eles acham que precisam estar certos 70% das vezes ou mais para passar no exame que o mercado lhes oferece. Eles também acreditam que podem receber um A se puderem estar certos 95% do tempo. A necessidade de prever o mercado decorre desse desejo de estar certo. As pessoas acreditam que não podem estar certas, a menos que possam prever o que o mercado está fazendo.

Entre nossos melhores clientes, tenho traders que ganham 50% ou mais a cada ano, com pouquíssimos meses perdidos. Certamente, eles devem ser capazes de prever muito bem o mercado para ter esse tipo de histórico. Recentemente, enviei um pedido de previsões e eis o que recebi de alguns dos melhores traders:

Trader A: Não prevejo o mercado e acho que este é um exercício perigoso.

Trader B: Estes são apenas cenários; o mercado fará o que o mercado quiser fazer.

Eu recebi esses comentários deles, apesar do fato de que

Eu não estava interessado em nenhuma de suas opiniões específicas, apenas na opinião de consenso.

Como eles ganham dinheiro se não têm opinião sobre o que o mercado fará? Existem cinco ingredientes críticos envolvidos:

1. Eles seguem os sinais gerados pelo sistema.
2. Eles saem quando o mercado prova que estão errados.
3. Eles permitem que seus lucros funcionem o máximo possível; isso significa que eles têm um sistema de expectativa positiva alta.
4. Eles têm oportunidades suficientes para que haja uma chance maior de realizar a expectativa positiva em qualquer mês em particular e poucas chances de ter um mês perdedor.
5. Eles entendem o tamanho da posição bem o suficiente para continuarem no jogo se estiverem errados e ganhar muito dinheiro quando estiverem certos.

A maioria dos traders, incluindo a maioria dos profissionais, não entende esses pontos. Como resultado, eles estão muito na previsão. O analista médio de Wall Street geralmente obtém uma grande renda de seis dígitos analisando empresas, mas muito poucos desses indivíduos, na minha opinião, poderiam ganhar dinheiro operando as empresas que analisam. No entanto, as pessoas acreditam que, se os analistas lhes disserem os fundamentos do mercado, eles poderão usar essas informações para ganhar dinheiro.
Outros decidiram que a análise fundamentalista não funciona. Em vez disso, eles escolheram desenhar linhas no computador ou em um livro de gráficos para analisar tecnicamente o mercado. Essas pessoas acreditam que, se você desenhar linhas suficientes e interpretar padrões suficientes, poderá prever o mercado. Novamente, não funciona. Em vez disso, reduzir as perdas, aumentar os lucros e gerenciar riscos para que você continue a sobreviver é o que realmente lhe dá dinheiro. Quando você finalmente entender isso no nível interno, conhecerá um dos principais segredos do sucesso no mercado.

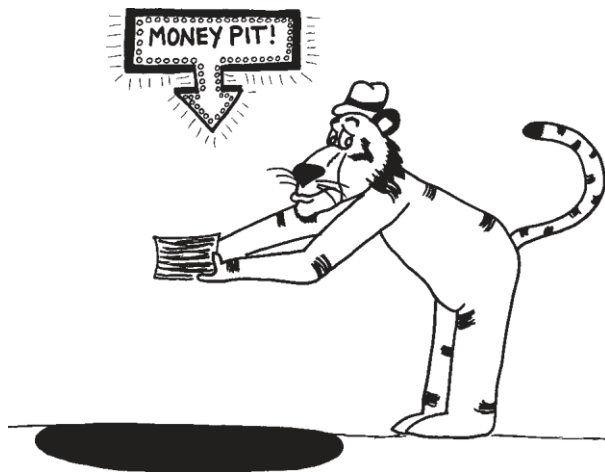
EVITE TENTAR PREVER O MERCADO

Erros E Autossabotagem

Vamos definir um erro como não seguir suas regras de negociação por escrito. Se você desenvolver um plano de negócios funcional para orientar suas operações, terá várias regras que precisará seguir. Se você não desenvolver essas regras, tudo o que fizer será um erro.

Existem milhares de possíveis erros que você pode cometer.

Aqui estão alguns erros comuns:

- Inserir uma dica ou emoção ou algo que não corresponde a um dos seus sistemas bem pensados
- Não sai quando você deve parar
- Arriscando muito dinheiro em qualquer negociação em particular

ARRISCANDO DINHEIRO DEMAIS EM QUALQUER TRADE

- Saindo muito cedo por causa da emoção
- Fazendo qualquer coisa por causa de uma reação emocional
- Não segue sua rotina diária
- Culpar alguém ou algo pelo que acontece com você, em vez de aceitar responsabilidade pessoal
- Operando vários sistemas na mesma conta

- Abrir tantas ordens na mesma conta que você não as acompanhará
- Operar um sistema quando o tipo de mercado mudou e você sabe que o sistema agora terá um desempenho ruim
- Concentrando-se na entrada de um sistema, não na relação risco-retorno no trade
- Precisando estar certo e obter lucros muito rapidamente ou não sofrer perdas apenas para estar certo
- Não tem uma saída predeterminada quando você entra na negociação
- Não acompanha os R-Múltiplos e o desempenho geral do seu operacional

Eu tenho pedido aos traders que eu treino para acompanhar seus erros em termos de R. Por exemplo, se você entra no mercado por emoção e faz 2R, isso conta como + 2R para esse erro. Se você repetir e perder 4R, agora terá -2R em relação a esse erro. Se você fizer isso por cerca de um ano, terá uma boa idéia sobre o quão eficiente é como trader e quanto sua eficiência lhe custa.
Um dos meus clientes era um operador de futuros que administrava uma
Conta de US $ 200 milhões. Estimamos que, durante nove meses, ele cometeu 11 erros, custando 46,5R. Assim, ele fez
1,2 erros por mês a um custo de 4,23R por erro. No geral, seu lucro foi provavelmente 50% menor do que poderia ter sido devido a erros. Assim, se ele ganhasse 20%, provavelmente poderia ter aumentado 70%. Você pode começar a ver o impacto de tais erros?
Outro cliente era um trader que sempre operava comprado, principalmente ETFs, com grandes stops. Em um ano de operações, ele cometeu 27 erros, custando 8,2R. Assim, mais de um ano ele fez
2,25 erros por mês. No entanto, como ele operava comprado com grandes stops e sem alavancagem, seus erros não eram tão caros. Cada erro estava lhe custando 0.3R. Durante o ano de negociação, ele subiu 31R (e cerca de 30%). Se ele não tivesse cometido nenhum erro, ele teria aumentado 39.2R. Assim, seus erros lhe custam 20% de seus lucros.
Quais são os seus erros que estão lhe custando?

Como Prevenir Erros

Eu recomendo que, no início de cada dia, você faça um processo chamado ensaio mental. Pergunte a si mesmo: "O que poderia dar errado hoje, que pode me levar a cometer um erro?"

Aqui está um exemplo. Um dos meus clientes na Europa era um excelente daytrader. Ele obteve enormes lucros diariamente operando os futuros de índices de ações. Um dia ele recebeu uma ligação de um hospital local. Sua namorada sofreu um acidente de carro e ficou gravemente ferida. Ele imediatamente correu para o hospital para ficar com ela, esquecendo suas posições no mercado. Ele não tinha stops reais no mercado. Ele saiu com stops mentais porque achava que geralmente era mais seguro para ele. No entanto, neste dia, ele pensava apenas em sua namorada.

Quando ele foi informado de que sua namorada ficaria bem, o mercado estava fechado. Mais tarde, ele verificou suas posições e descobriu que havia perdido cerca de um ano de lucros naquele dia.

Quando comecei a treiná-lo, a primeira coisa que ele fez foi desenvolver um plano de contingência para o pior caso e garantir que todas as contingências fossem ensaiadas adequadamente. Geralmente, quanto melhor for o seu pior plano de contingência, supondo que todos os seus planos de contingência sejam bem ensaiados e automáticos para você, menos o ensaio mental diário será necessário.

No entanto, minha conclusão é que o mercado sempre nos apresenta eventos que nunca se poderia imaginar. Enquanto escrevo isso no final de 2008, estamos tendo uma volatilidade de mercado 10 desvios padrão maior que a norma. Isso tem uma probabilidade quase nula de ocorrer quando a volatilidade do mercado é normalmente distribuída, mas está ocorrendo. Se você não estiver preparado para negociar nesse tipo de clima, pode ser um desastre.

Da mesma forma, quem imaginaria que o mercado de ações dos EUA fecharia por um tempo porque o World Trader Center foi destruído e o distrito financeiro de Nova York estava cheio de escombros? Você previu esse? Você seria capaz de prever que um esquilo que mastiga fios de eletricidade no seu sótão pode atrapalhar sua negociação? Isso acontece, entãoprepare-se para isso.

Portanto, recomendo que todos façam um ensaio mental diário. Pergunte a si mesmo: "O que poderia dar errado hoje para me cometer um erro?" Seja criativo e pense em

tudo. Para tudo o que você criar, ensine como vai se comportar para garantir que isso não tenha um impacto significativo nas suas operações.
Um dia, você poderá conhecer esse grande comércio perdedor nos mercados com seu número. Não seria uma boa ideia estar preparado para isso com antecedência? Aumentar sua eficiência de 90% (ou seja, um erro a cada 10 operações) para 98% (ou seja, um erro a cada 50 operações) pode dobrar sua taxa de retorno ou mais. Esta é uma segunda maneira de pensar sobre a eficiência do trader: erros por 100 negociações. Anteriormente, discuti a eficiência como a porcentagem do lucro total realizado.

Como Não Repetir Erros

Há mais uma tarefa que você deve considerar fazer diariamente. Eu chamo essa tarefa de interrogatório diário. Ele foi projetado para garantir que você não repita erros.

No final do dia de operação, faça uma pergunta simples: "Cometi algum erro?" Se a resposta for não, dê um tapinha nas costas. Se a resposta for negativa e você perdeu dinheiro, dê um tapinha nas costas duas vezes. Bom trabalho; você seguiu suas regras.

No entanto, se você cometeu um erro, sua nova tarefa é garantir que você nunca o repita. Pergunte a si mesmo: “Que tipo de condições estavam presentes quando eu cometi meu erro? Quando eles podem ocorrer novamente?

Depois de responder a essas perguntas, a tarefa se torna uma questão de ensaio mental, que discutimos anteriormente. Crie algo que você possa fazer para garantir que não repita esse erro nessas condições. Depois de encontrar a solução, ensine-a várias vezes até que se torne uma segunda natureza para você.

Na minha opinião, é essencial que você faça essa tarefa todos os dias. Alguns minutos por dia nessa tarefa podem aumentar seus retornos de 20% a 50% a cada ano.

Você não pode Ignorar Os Fundamentos

Muitas vezes, as pessoas fazem um grande progresso psicológico, mas quando se trata de algumas das questões fundamentais que ensinamos sobre trading, elas as ignoram e dizem: "Eu não entendo". A resposta da maioria das pessoas a esta afirmação é ignorá- la, em vez de fazer o que for necessário para aumentar sua compreensão.

Aqui está um breve questionário sobre alguns elementos-chave que considero fundamentos absolutos para todos os traders. Você deve entender esses elementos se quiser competir como um profissional bem-sucedido. Responda a estas perguntas antes de ler as respostas na próxima seção.

1. Você compra uma ação por US $ 25. Você quer um stop final de 25%. Onde está seu stop inicial?
2. A mesma ação chega a US $ 40 e depois volta para US $ 37. Onde está seu stop ?
3. Você tem uma conta de US $ 25.000 e não deseja arriscar mais de 1% da sua conta nessa ação. Quanto da sua conta você pode arriscar?
4. À luz das suas respostas às perguntas 1 e 3, quantas ações você comprou?
5. Você compra outra ação por US $ 38, mas desta vez seu stop fica a apenas 50 centavos de distância. Quantas ações você pode comprar para arriscar apenas 1%?
6. Você acha que são muitas ações e deseja basear seu stop na volatilidade. O intervalo médio real nos últimos 10 dias da ação foi de US $ 3. Você decide basear sua alocação na volatilidade. Quantas ações você pode comprar?
7. Como seu stop ainda está em 50 centavos, quanto você está arriscando nessa posição?
8. Qual é o valor total do seu investimento para o primeiro e o segunda ação? Como isso é diferente de risco?

9. Qual é a variável responsável pela maior parte da variabilidade de desempenho que você provavelmente encontrará (supondo que você tenha sua psicologia juntos)?
10. O que eu defini como autossabotagem?

Pergunta bônus: você vende a primeira ação por US $ 50 ou um lucro de US $ 25. Qual é o seu R-múltiplo? Em outras palavras, seu lucro é qual múltiplo de seu risco inicial?

As Respostas

AQUI ESTÃO AS RESPOSTAS

1. Seu stop deve ser o preço atual multiplicado por 0,75 ou
$ 18,75. Se você subtrair 25% do preço do preço atual, terá um stop e isso equivale a 75% do preço de entrada. Dê a si mesmo 10 pontos se acertou.
2. Você tem um stop final de 25%. Isso significa que cada vez que a ação atinge uma nova máxima (ou alta, se você preferir), você recebe 25% disso como seu stop. Esta é sua nova parada. Assim, a alta anterior foi de US $ 40 e sua nova parada é de 75% disso, ou US $ 30. Quando o preço cai, você não muda seu stop. Dê a si mesmo mais 10 pontos, se você acertar.
3. Seu risco é de 1% de US $ 25.000, ou US $ 250. Dê a si mesmo 10 pontos se você acertou.
4. Seu risco é de US $ 6,25. Se você dividisse seu risco por ação no risco total permitido (US $ 250), você terminaria com 40 ações. Mais uma vez, dê 10 pontos para uma resposta correta.

5. Como seu risco é de apenas 50 centavos, se você dividir 50 centavos em US $ 250, você acaba com 500 ações. Dê a si mesmo 10 pontos se acertou.

6. Aqui você divide seu risco de 1%, ou US $ 250, por US $ 3 por ação. Sua resposta é 83.33333333 compartilhamentos. Arredonde para o compartilhamento inteiro mais próximo e a resposta é 83. Dê 10 pontos a si mesmo se você acertar.

7. Você está arriscando 83 vezes 50 centavos, ou US $ 41,50. Dê a si mesmo 10 pontos por esse. Sua alocação caiu porque foi baseada na volatilidade. Seu stop permaneceu a mesma e, portanto, você está arriscando apenas $ 41,50.

8. No primeiro exemplo, você comprou 40 ações de US $ 25. Seu risco total foi de US $ 250, mas seu investimento total foi de 40 vezes US $ 25 ou US $ 1.000. Observe que você tem um stop de 25% e que seu risco representa 25% do seu investimento. Dê a si mesmo 3 pontos para esse, se você acertar. No segundo exemplo, você comprou 500 ações com base no risco de um investimento de US $ 19.000 ou 83 ações com base na volatilidade de um investimento de US $ 3.154. Qualquer um é aceitável e, se você respondeu a uma delas corretamente, dê 3 pontos a si mesmo. Investimento total é o número de ações (por exemplo, 40) multiplicado pelo custo total da ação (por exemplo, US $ 25). Por outro lado, risco é o número de ações (por exemplo, 40) multiplicado por quanto você deseja deixar o preço cair antes de sair (por exemplo, US $ 6,25). Dê a si mesmo 4 pontos para esta resposta.

9. Dimensionamento da posição. Dê a si mesmo 10 pontos se acertou.

10. Repetir erros. Dê a si mesmo 10 pontos se você respondeu corretamente.

Pergunta bônus: você vende a primeira ação por US $ 50 ou um lucro de US $ 25. Qual é o seu R-múltiplo? Em outras palavras, seu lucro é qual múltiplo de seu risco inicial? Se você vendeu a ação por US $ 50, obteve um lucro de US $ 25. Esse é quatro vezes seu risco inicial de $ 6,25, e assim você obteve um lucro de 4R. Dê a si mesmo mais 10 pontos se acertar. Assim, sua pontuação total pode chegar a 110.

Se você pontuou 100 ou mais, sua compreensão desses fundamentos é excelente. Mantenha o bom trabalho.
Se você pontuou de 80 a 99, precisará de um pouco de trabalho. Descobrir onde você é fraco e fazer alguns deveres de casa.
Se você pontuou de 60 a 79, precisará de muito trabalho. Mais uma vez, descubra onde você é fraco e faça um esforço para entender o material.
Se você pontuou 59 ou menos, pode ser porque você é novo na negociação e nesses princípios, (~~*ou um verdadeiro animal*~~). Se for esse o caso, você tem um trabalho significativo a fazer. Se você estuda esse material há algum tempo e ainda tem 50 ou menos, talvez o trading não seja para ~~um babuíno ereto como~~ você.